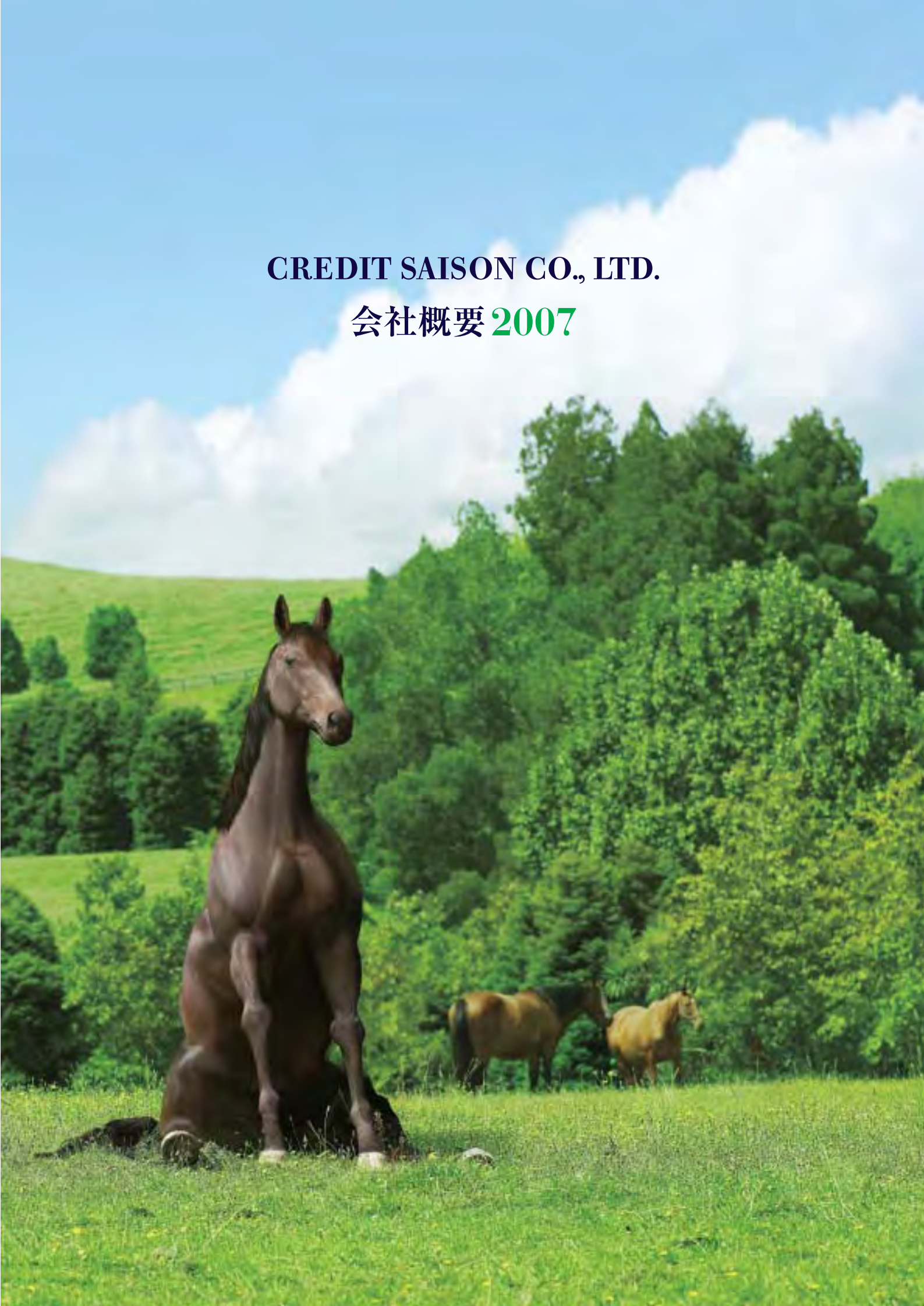
CREDIT SAISON CO., LTD.

会社概要 2007



We believe in being

DIFFER

CONTENTS

社長メッセージ……2
財務ハイライト……4
当社の主要事業……5
経営戦略……6
主なグループ会社……18
取締役・監査役……20
コーポレート・ガバナンス……22
クレディセゾンの社会的責任（CSR）……24
組織……25
カード一覧……26
財務セクション……27
主な支店・サービスカウンター……40
会社情報……41
クレディセゾンのあゆみ……42

見通しに関する注意事項
本冊子にある将来の業績予想・事業環境予測などに関する記述は、記述した時点で当社が入手できた財務情報に基づいたものであり、これらの予想・予測には不確実な要素が含まれています。また、これらの予想・予測を覆す潜在的なリスクが顕在化する可能性もあります。したがって、将来の実際の業績・事業環境などは、本冊子に記載した予想・予測とは異なったものとなる可能性があることをご承知おきください。

存在感あるノンバンクを目指して

私たちクレディセゾンは、サービス先端企業として、これまで既成の枠組みを超えるイノベーティブなカードビジネス思想の構築や、徹底的にお客さま志向を貫いた商品・サービスの開発により、常に新たなる価値を創造し、業界において独自のポジションを確立してまいりました。今後も「新しいことに絶えず挑戦し、現状に満足せず改革を続けること」を念頭に、クレジットカード事業を核としたファイナンスカンパニーNo.1を実現し、存在感のあるノンバンクを目指して歩み続けます。

ENT

表紙について

当社はクレジットカードを「メディア」と位置づけ、カードのイメージ戦略に力を入れています。

「希望・夢／No.1／他社との差別化」をコンセプトに、ユニークかつインパクトあるCIプロモーションを展開し、

カードブランドの価値向上を目指しています。

2007年度のテーマは「実力勝負」、モチーフは「競走馬」。

人々の夢を背負い、颯爽と馬場を駆け抜ける競走馬の姿は、

厳しさを増すノンバンク業界での当社のあるべき姿を示しています。

2006年度ハイライト

戦略的大型提携の推進

共同出資により合弁カード会社・合弁マーケティング会社を設立

■ 静銀セゾンカード

2006年10月、静岡銀行と共同出資により、合弁カード会社「静銀セゾンカード(株)」を設立しました。

■ 大和ハウスフィナンシャル

2006年11月、大和ハウス工業(株)との共同出資により、合弁カード会社「大和ハウスフィナンシャル(株)」を設立しました。

■ ヤマダフィナンシャル

2006年6月、(株)ヤマダ電機との共同出資により、「(株)ヤマダフィナンシャル」を設立しました。

■ 山口フィナンシャルグループ

2007年3月、山口フィナンシャルグループ(YMFG)との提携に合意いたしました。

■ 髙島屋クレジット

2007年3月に髙島屋クレジット(株)への出資比率を33.4%に引き上げ提携強化いたしました。

新規提携カード

- ■「カワトクカード」(4月)
- ■「KDDI THE CARD」(5月)
- ■「ヤマダ LABI カード」(7月)
- ■「VIORO カード」(8月)
- ■「SEIBU プリンスカード」(9月)
- ■「SoftBankカード」('07/2月)
- ■「Tokyo Metro To Me CARD」('07/2月)
- ■「Tokyo Midtown CARD」('07/3月)
- ■「KIPS PiTaPa CARD」('07/3月)
- ■「J:COMMUNITY Card」('07/3月)

新規ビジネスによるサービス向上と新たなる収益源の確保

■ 永久不滅.com

2006年10月よりインターネット上にセゾンカードのNet会員専用オンラインショッピングモール「永久不滅.com」を立ち上げました。

■ セゾン投信

2006年6月に当社の100%子会社として設立した投資信託委託会社「セゾン投信(株)」が2007年3月よりセゾンのオリジナル投資信託を設定し直接販売方式で販売を開始いたしました。

＊「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」

＊「セゾン資産形成の達人ファンド」

■ サラブレッドクラブセゾン

2006年6月カード会員専用の愛馬共同出資システムをスタートさせました。

ファイナンス事業

■ **信用保証事業**
2006年度末の保証残高は1,000億円を突破しました。

■ **不動産担保融資**
2006年度末融資残高は2,000億円を超えました。

2006 was a year of

ACHIEVEM

関連会社の上場

■ **アトリウム 東京証券取引所市場第一部上場**
2006年12月、ジャスダック上場から9ヶ月という異例のスピードで東証一部に上場しました。

■ **ジェーピーエヌ債権回収 ヘラクレス上場**
2006年10月、大阪証券取引所「ヘラクレス」市場に上場しました。

革新的な取締役登用

■ **初の女性取締役：横井千香子**
1986年パート社員として入社。
現在クレジット本部副本部長として、お客様サービスの向上に取り組んでいます。

■ **30歳代の取締役：金洪太**
2002年に入社。現在31歳、当社の最年少取締役です。

社長メッセージ

私たちは、

「サービス先端産業」を企業活動の原点として

「顧客満足主義の実践」

「取引先との相互利益の尊重」

「創造的革新の社風創り」

の3点を共通の価値観として浸透させ

競争に打ち勝ち、お客様、株主の皆さま

そしてすべての取引先の皆さまの期待に添うように

チャレンジを続け

社会的責任を果たしてまいります。

2006年度、クレディセゾングループは、クレジットカード事業の拡大と不動産ビジネスを筆頭としたグループ会社の好業績により、史上最高益を更新する経常利益をあげることができました。また、クレディセゾン単体では、期首に掲げたカード事業におけるさまざまな戦略的提携や、新規ビジネスの立ち上げ等の経営目標を次々と着実に達成し、24期連続増収増益の快挙を成し得ることができました。まさに私たちが目指す業界のリーディングカンパニーへ向け前進した1年でした。

一方2006年度は、貸金業法をはじめとする法律の改定および規制強化の影響で、いくつかの事業においてビジネスモデルの再構築が迫られることになった年でもありました。なかでも主力のクレジットカード事業はキャッシング上限金利問題で大きな影響を受け、今期増益の継続は難しい状況となっています。ノンバンク業界全体を見ましても、法規制や金利上昇による収益性の低下を補うべく、再編スピードが益々速くなり、さらに多様化しています。

しかしながら、企業にとっても業界にとっても、このような外的要因による経営環境の大きな変化は、次のステップへの絶好の機会です。当社はこのチャンスを決して逃さず、内的変革を果たし、新しいタイプのノンバンクの基盤作りを3ヵ年の中期目標に掲げ、今年その一歩を踏み出します。そのために不確実な環境の中で、「**先進的**＝時代を先取りし」、「**科学的**＝最先端の技術と経営手法を取り入れ」「**合理的**＝課題解決能力を有する人材を使う」経営により、確実に歩みを進めてまいりたいと考えています。

日本の景気はこれから飛躍的に回復するでしょう。国民の消費も必ず良い方向にむかいます。私たちも、革新的な商品とサービス、圧倒的な営業パワー、他社とは一線を画すブランディングノウハウなど、過去に培ってきた数々の当社の強みを最大限に活用し、ただし決してそれに依存しすぎることなく、柔軟な発想とスピード感を持って、未来に向けて新たなる目標に挑む所存です。クレディセゾングループの挑戦と飛躍にご期待ください。

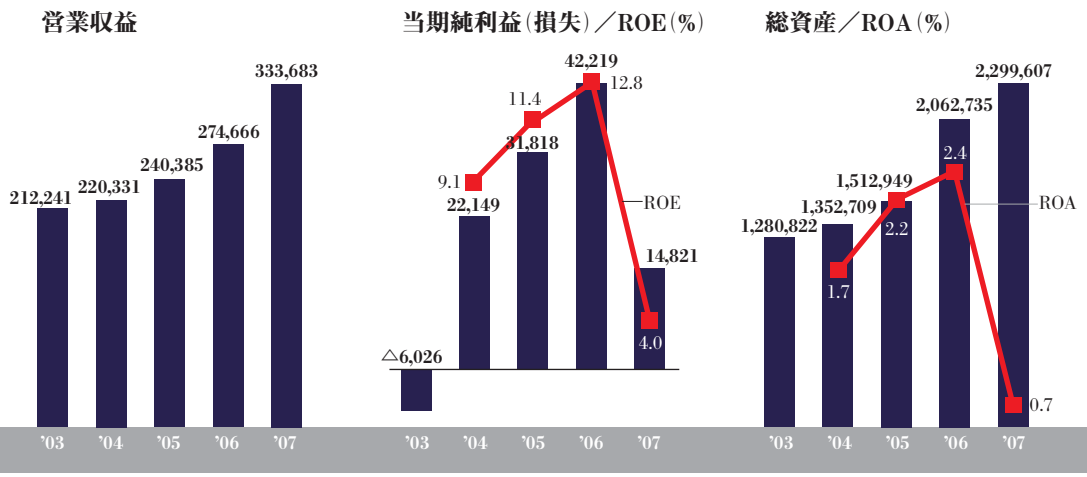
2007年8月

社長　**林野　宏**

財務ハイライト

連結ベース：	2007年3月期	2006年3月期	2005年3月期	増減率（%） 2007/2006
	単位：百万円			
営業収益(注1)	333,683	274,666	240,385	21.5
販売費及び一般管理費	242,149	193,125	172,024	25.4
金融費用	16,332	11,965	9,771	36.5
営業利益	75,201	69,575	58,590	8.1
経常利益	80,157	71,149	56,514	12.7
当期純利益	14,821	42,219	31,818	△64.9
純資産(注2)	399,828	360,717	301,309	10.8
総資産	2,299,607	2,062,735	1,512,949	11.5
自己資本当期純利益率（ROE）(%)	4.0	12.8	11.4	
総資産当期純利益率（ROA）(%)	0.7	2.4	2.2	
自己資本比率（%）	16.2	17.5	9.9	
1株当たりデータ（円）(注2)：				
当期純利益	82.79	237.29	185.00	△65.1
純資産	2,077.69	2,014.20	1,721.35	3.1
クレジットカード事業主要指標（単体ベース）：				
取扱高	4,299,048	3,146,729	2,596,185	36.6
ショッピング	3,433,872	2,527,808	2,078,116	35.8
キャッシング	865,176	618,920	518,069	39.8
総会員数（万人）	2,491	2,279	1,690	9.3
稼動会員数（万人）	1,249	1,168	883	6.9
新規会員数（万人）	360	271	209	32.8

注： 1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
2. 自己株式は資本に対する控除項目としています。また、1株当たりの各数値は発行済株式数から自己株式を控除して算出しています。



注： 2003年3月期は、(株)西武百貨店の再建計画への同意およびこれに伴う投資有価証券評価損等による特別損失を計上したことにより、当期純損失（60億26百万円）となっていることから、ROEおよびROAは表示していません。

当社の主要事業

クレディセゾンは、SAISONとUCの2つの強力なカードブランドと2,500万人の会員を有するクレジットカード事業を中核に、クレジットカード事業で培ったノウハウを活用したファイナンス事業等を展開しています。全事業におけるクレジットカード事業のシェアは約8割（収益ベース）ですが、カード以外の事業の占める割合が年々増加しています。

信用保証事業
金融機関と提携した
個人向け無担保ローン保証

融資事業
個人・法人を対象とした
不動産担保ローン

リース事業
各種OA機器を中心とした
ベンダーリース

経営戦略

経営環境が様変わりするなかで、クレディセゾンは新たなる企業価値創造のために、従来型のビジネスモデルを見直し、事業構造の改革を進め、効率的な経営を進めていきます。

M&Aも視野に入れたクレジットカード事業における戦略的提携ネットワークの展開、ファイナンス事業のさらなる拡大に加え、新規ビジネス開発による一層の事業拡大およびリスク分散型の事業ポートフォリオ構築を目指します。

「UCカード」統合、進捗と効果

2006年1月に「UCカード」会員事業の統合を果たし、当社はSAISON・UC両ブランドのカード発行会社として大幅な規模の拡大を実現し、2006年度末のカード総数は2,491万枚となりました。カードショッピングの年間取扱高は3兆4,338億円、出資先も含めた当社グループの国内カード業界における取扱高シェアは約14.2%（当社推計 2005年度実績）となりました。

統合にあたっては、その基盤となったみずほフィナンシャルグループとの関係によって、みずほ銀行との提携カードである「MMCカード」の発行だけでなく、ヤマダ電機やソフトバンクとの提携など、複数の大型提携カードの発行をもたらされることとなりました。また、規模拡大効果のみならず、SAISONとUCの重複組織の統廃合（組織図参照）および人事の融合を図り、組織運営コストの削減を実現しました。

なお、カード機能・サービスについては、ポイントシステムの統合やT＆Eサービスの相互利用など、SAISON・UCブランドのそれぞれの強みを最大限に活かした統廃合を進めています。

共同プロセシング会社の設立

当社と（株）みずほ銀行ならびにユーシーカード（株）は、クレジット事業におけるプロセシング専門会社（株）キュービタスを設立します（2007年10月）。2008年4月からは同社の資本構成を当社と（株）みずほ銀行に変更し、SAISON・UC両ブランドカードのほぼ全てのプロセシング業務を同社に集約させます。

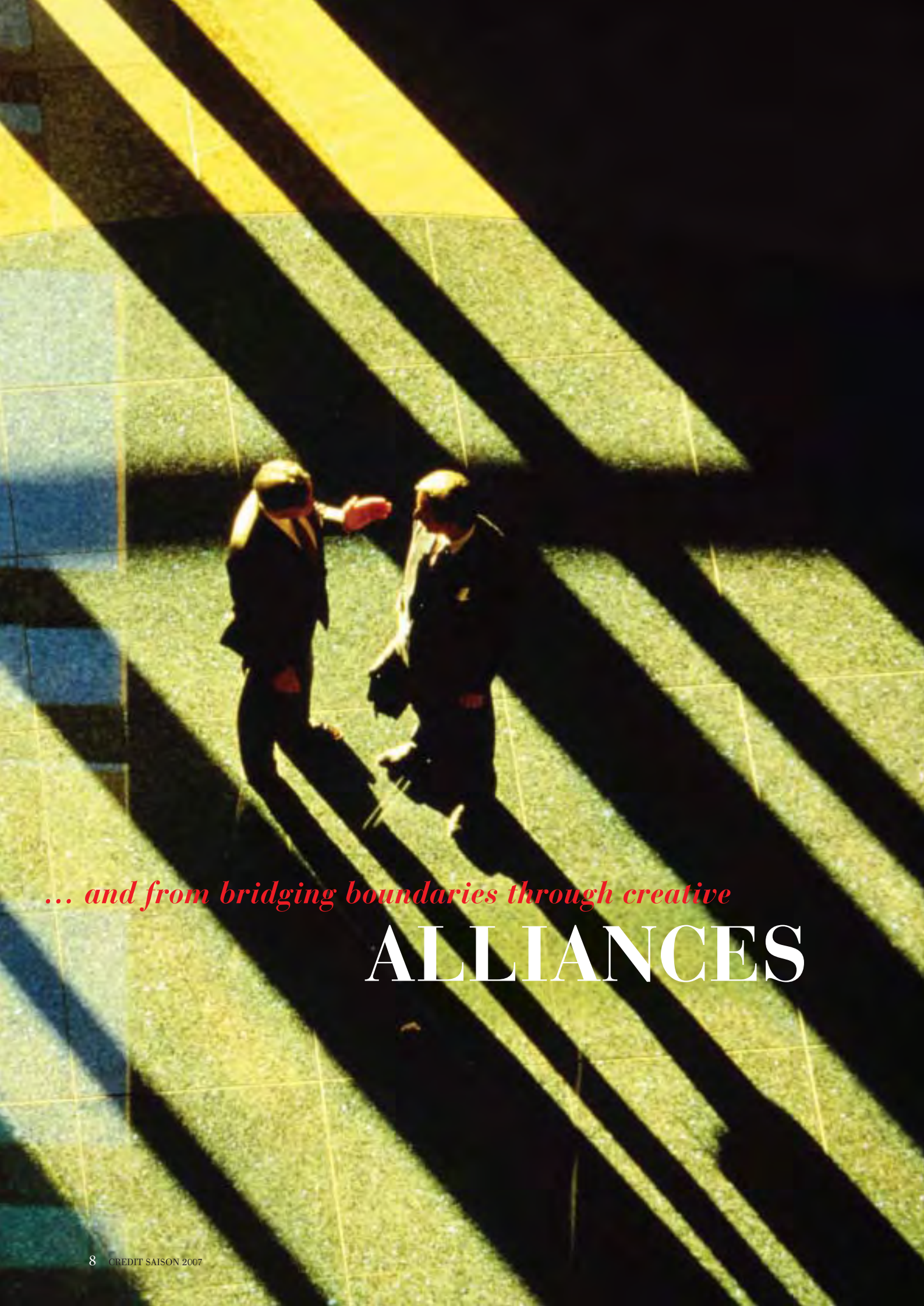
（株）キュービタスではSAISON・UCブランドの全てのカードと当社出資先発行カードに加えて、今後カード業界内から広くクライアント企業を募り、規模を拡大しつつ業務・システムをトータルに運用することで効率性を高め、質・量ともに日本最高水準を誇る総合プロセシング体制を構築することを目指します。そして将来的には、プロセシング業務のコストリーダーシップを得て、カード業界全体の収益性向上への貢献を実現していきます。

会社概要

社名（商号）	株式会社キュービタス（Qubitous Co.,Ltd）
設立	2007年10月1日
本店所在地（登記簿上住所）	東京都豊島区東池袋三丁目1番1号
従業員数	約600人（設立時）
資本金	1億円
資本構成	STEP1（設立時） ユーシーカード100% STEP2（プロセシング業務の集約完了時） クレディセゾン：51% みずほ銀行：49%
代表者	代表取締役社長：栂野 恭輔（現クレディセゾン 取締役） 代表取締役副社長：松浦 茂（現ユーシーカード 専務取締役）

In our view, growth comes from being

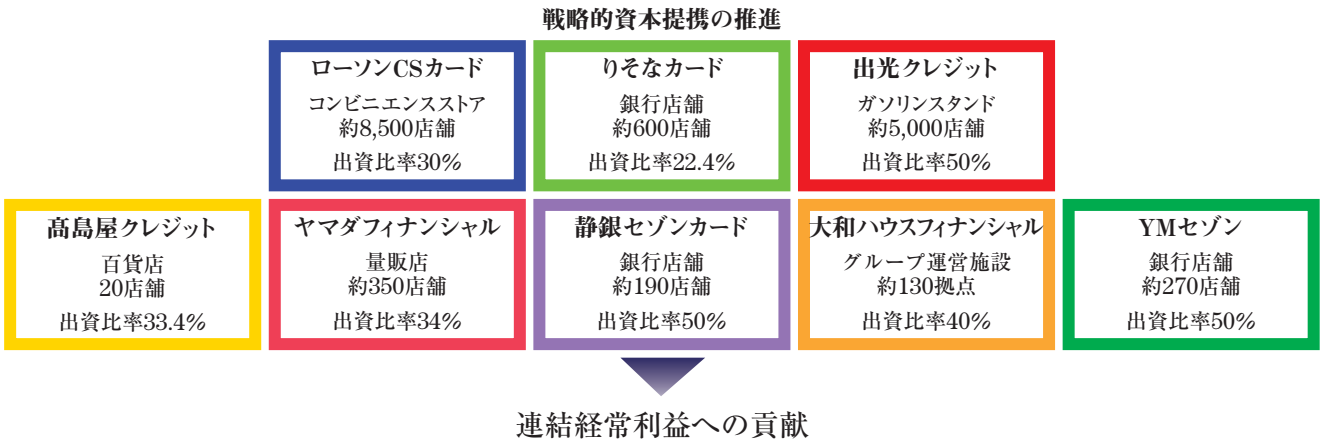
INNOVATIVE



... and from bridging boundaries through creative

ALLIANCES

戦略的提携



戦略的提携の推進

当社は、クレジットカードビジネスにおいて規模拡大による競争優位を確立するために、独自性と独立性を活かし、業態や系列を超えた提携を進めています。これまでに百貨店・鉄道・通信・商業施設など、幅広い業界とのアライアンスが実現しており、現在約200社との提携カードを発行しています（26ページのカード一覧参照）。

また当社の営業戦略の柱として、2002年よりさまざまな業界の優良企業との共同出資による合弁会社の設立を推進しています。2002年2月に（株）ローソンと提携し「（株）ローソン・シーエス・カード」を設立、続いて、2003年10月には出光興産（株）との提携により「出光クレジット（株）」へ、2004年8月には（株）りそな銀行との提携により「りそなカード（株）」へ資本参加いたしました。また、同年8月には髙島屋クレジット（株）に資本参加も実施しております。さらに2006年度には、国内小売業の第3位の（株）ヤマダ電機と「（株）ヤマダフィナンシャル」、（株）静岡銀行と「静銀セゾンカード（株）」、大和ハウス工業（株）と「大和ハウスフィナンシャル（株）」、2007年度にはいり（株）山口フィナンシャルグループと「ワイエムセゾン（株）」を、それぞれ合弁会社として設立し、各業界のリーディングカンパニーとの大型資本提携を相次いで実現しています。

合弁会社には、カード会社、マーケティング会社、その他金融会社などの業態があります。いずれも当社から長年培ってきたカードビジネス・リテールファイナンスのノウハウと人材を提供し、提携先とより強固なパートナーシップを築くことで、提携先の営業強化と当社の顧客基盤の拡大を図り、各社ビジネスの成長軌道に乗せることを目指しています。各社とも設立後2～3年以内に利益貢献できる会社に成長を遂げており、2005年以前に設立した会社は、2006年度には全社黒字化しています。

新たな提携先の開発については、特にエリアマーケティング戦略の推進策として、全国の地域金融機関、および地域大型小売と当社の3者連携を基本スキームに、当該地域に密着したエリア最強のカードを創造するためのビジネスモデルを検討しています。

営業ネットワーク

営業ネットワークの再構築

全国12支店と174ヶ所のセゾンカウンターを核とした営業ネットワークは当社の最大の強みであり、2006年度は428万枚の新規カード開拓を達成しました。カード枚数の大きな伸長は、クレジットカード利用範囲の広がりとも相まって、カード取扱高の拡大に結びついています。しかしながら、収益性という点から改善の余地も多く、それらの解決策として営業ネットワークの再構築に着手します。

カード開拓においては“質”を重視し、カード種別ごとの利用動向分析から、稼働率の低いカードは新規募集や更新を控える一方で、利用の多い会員に対してはGOLDカードやPLATINUMカードへの切替をご案内するなど、高稼働顧客層対象のプロモーションを実施しています。また、富裕層に対する資産運用サービスやプライベートバンクサービスもご提供し、さらなる稼働率の向上に努めています。

近年、Webの普及と利用環境の改善が進んだ状況を受け、Webを有効活用したカード会員の開拓にも積極的に取り組んでいます。Webによるカード開拓は、従来の対面による開拓に比べて人件費などが抑えられ、優良顧客の比率が高いNet会員(※1)の増加にもつながることで収益性が高まります。また、2,500万人の既存カード会員に対しては、Net会員化を促進し、Webを通じたコミュニケーションにより通信コストの削減を図ります。

これら施策にともない、全国のカードカウンター・サテライトオフィスなど営業拠点の統廃合を実施し、営業ネットワークの効率化を図ります。(※2)

(※1) カード会員を対象としたWeb上のトータルサービスを利用している会員。(サービス名称:SAISONはNetアンサー、UCは@Unet)カードご利用明細書をはじめとするカード情報の確認や、オンラインでの入金・キャッシング・ポイント交換など、さまざまな機能がご利用いただけます。

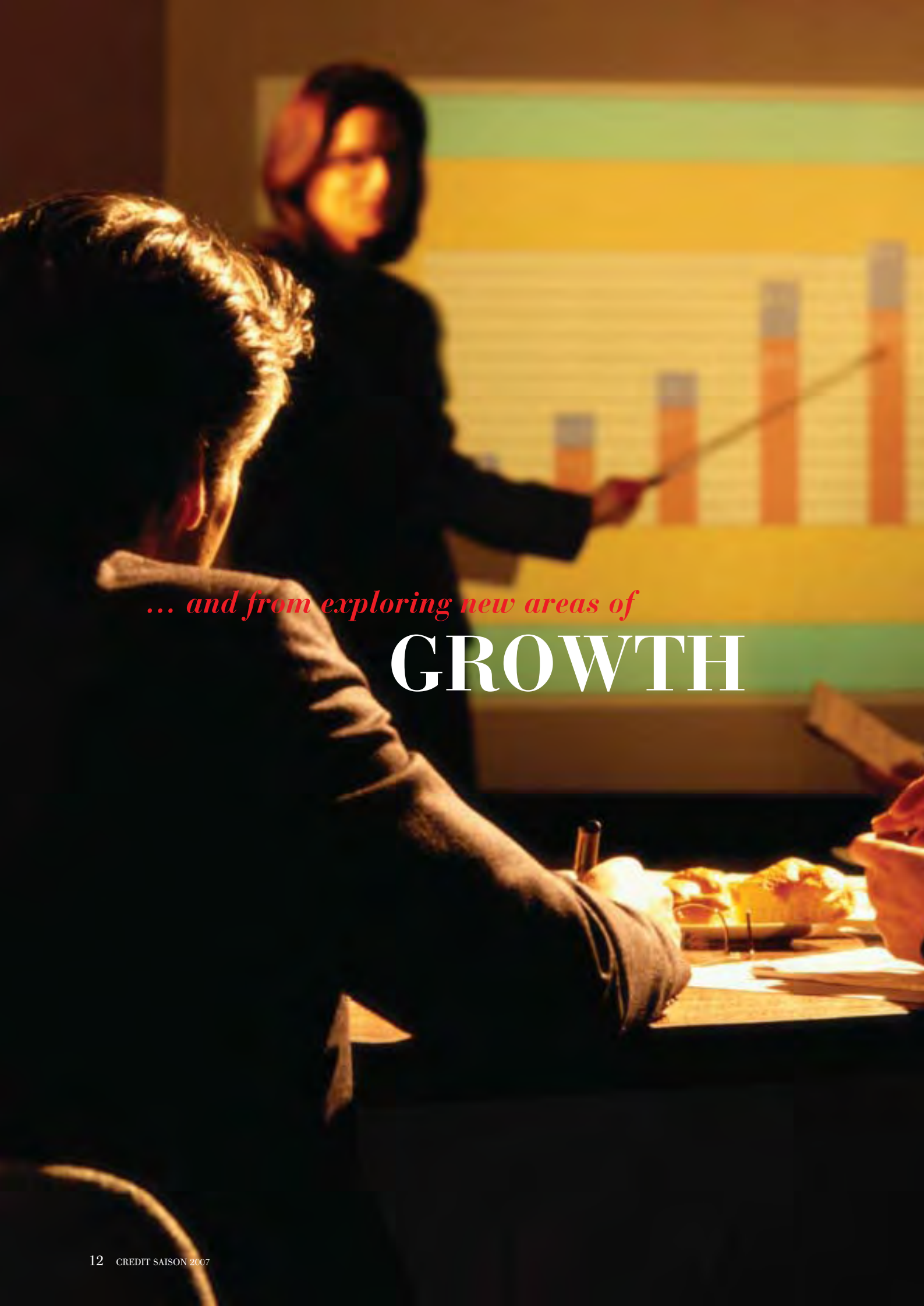
(※2) 2007年度は25ヶ所のサテライトを閉鎖し10ヶ所に、また174のカウンターを8割程度に縮小します。

グループ総合力

クレジットカード事業以外の分野でも、グループ会社が着実に業績を伸ばしています。不動産市場の活況もあり、不動産事業が好調に推移し、その中核である(株)アトリウムは2006年12月に東京証券取引所市場第一部上場を果たしました。またサービサー(債権回収)業のジェーピーエヌ債権回収(株)は、官公庁の公共料金収受等の新たなビジネスの強化によって業績を伸ばし、2006年10月に大阪証券取引所「ヘラクレス」市場への上場を果たしました。

リース事業(2006年度末残高2,247億円)、信用保証事業(同保証残高1,240億円)、不動産担保融資事業(同融資残高2,051億円)などのファイナンス事業も大きく成長し、これらの事業の2006年度単体経常利益への貢献利益割合は17%となりました。

... from finding new ways of reaching
CUSTOMERS



... and from exploring new areas of

GROWTH

新規ビジネス

当社はカード会員向けサービスの強化や、新規ファイナンスサービスの事業化により、新たな収益源としての他社にはないビジネスモデルを常に開発し続けています。

【永久不滅.com】

2006年10月、インターネット上に当社のNet会員専用オンラインショッピングモール「永久不滅.com」を立ち上げました。

《特色》

- ショッピングモールには、様々なカテゴリーの約200（07/7月末現在）の有力ECショップが出店
- Net会員がこのモールでショッピングをし、SAISONまたはUCカード(※)で決済すると、カード利用に応じて付与される「永久不滅ポイント」が、通常の2～19倍獲得可能
- 「モバイル版永久不滅.com」も2007年7月よりスタート
- さらにNet会員をベースとしたフィービジネスとして、マーケティング・リサーチビジネス、ネット広告ビジネスなど順次開始

（※UCカードは2007年度下期より利用開始）

当社はECショップからの成果報酬手数料をポイント原資としてお客さまに利益還元いたします。このようなスキームはカード業界初の試みであり、当社の新規ビジネスとして育成していく予定です。

【セゾン投信株式会社】

当社の100%子会社として投資信託委託会社「セゾン投信株式会社」を2006年6月に設立し、2007年3月よりオリジナル投資信託を販売しています。

《特色》

- 手数料をできる限り抑えた直接販売方式で募集
- 販売商品は、世界最大級の投信会社であるザ・バンガード・グループが提供する「インデックスファンド」や、日本における長期投資のパイオニアさわかみ投信が提供する「さわかみファンド」などを投資対象とするファンド・オブ・ファンズ2本
- 販売開始4ヶ月で12,000口座、運用資産総額70億円と高い顧客支持を獲得

将来に向けて資産形成を地道に行いたいという一般生活者のニーズにお応えするため、長期投資を軸に据えた本格的長期保有型投資信託を「ローコスト」で提供しています。

【サラブレッドクラブセゾン】

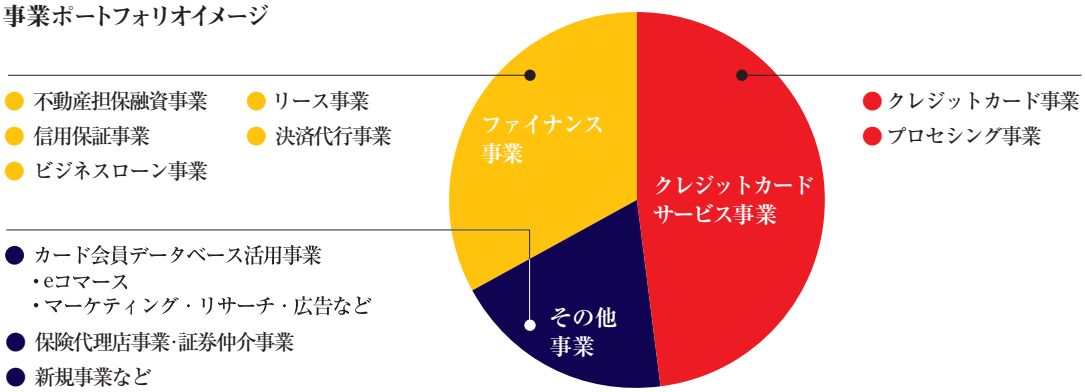
2006年7月、カード会員向けの競走馬共同出資システムをスタートさせました。当システムは「サラブレッドクラブセゾン」が購入した競走馬を200口・400口の持分に分割し、匿名組合員としての出資を募るもので、出資した競争馬が賞金などを獲得した場合に口数に応じた配当が得られるシステムです。

「サラブレッドクラブセゾン」では現在約50頭の競争馬が現役で活躍しています。競走馬の選定・育成などは業界屈指のコスモヴューファームと提携して行っています。愛馬の成長を見守り、ターフを駆け抜ける勇姿に熱き声援を送る・・・そんな『馬主の気分を味わう』ことができます。

「カードビジネスの補完」としてだけでなく、これらのビジネスを展開することにより、お客さまとのコミュニケーションを大切にしながら、お客さまの夢をかなえるサービスをご提供していくことが当社の願いです。

中期経営ビジョン

事業ポートフォリオイメージ



「存在感あるノンバンク」の創造

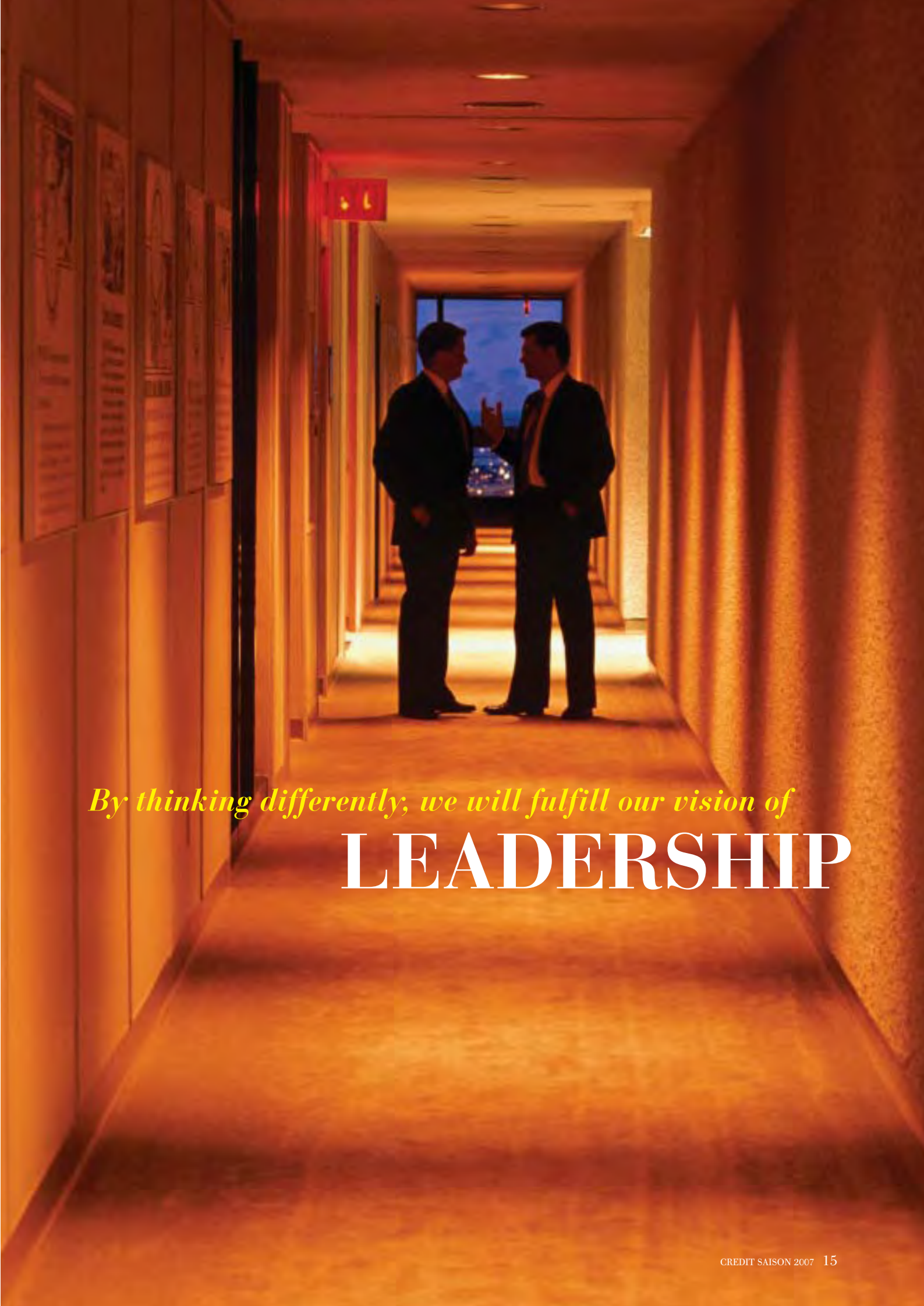
2009年末の貸金業法改定の全面施行に先立ち、当社はキャッシングの貸出金利を新規利用分のみならず、既存のすべての残高を対象に18%以下に引下げました。これにより年間の収益は、単体で250億円、連結では300億円程度減少する見込みです。

いわゆるグレーゾーン金利撤廃による大幅減収や、過払い利息返還請求対応によるクレジットコストの増大、また資金調達コストの増加など、当社事業を取り巻く環境は厳しさを増していますが、この状況を「変化はチャンス」ととらえ、2007年を新たな成長段階のスタートと位置づけてビジネスモデルの変革に挑まなくてはなりません。

クレジットカード事業においては、提携戦略の推進(9ページ参照)に加え、幅広い業界のリーディングカンパニーとの資本提携やM&Aも視野に入れ、クレジットカードのマーケットシェア30%(取扱高ベース)を、キャッシング・ローンについては、優良顧客を取り込むことで残高を拡大し、マーケットシェア5%(残高ベース)を目指します。また、収益増加を目指す一方で営業ネットワークの再構築(10ページ参照)やWebを活用したビジネスプロセスの見直しによるコスト削減への取り組みも強化します。

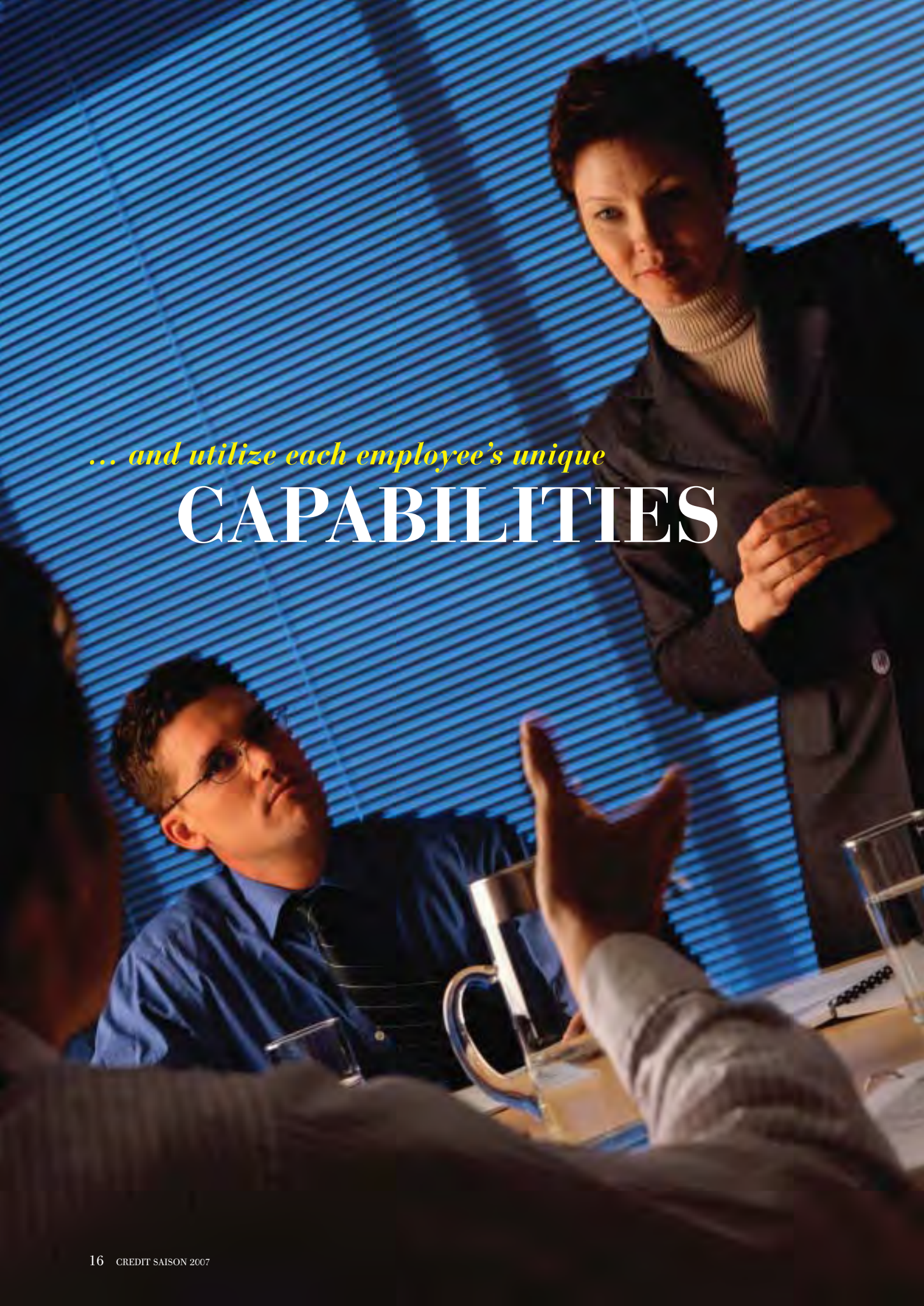
さらに、リスクの異なる複数の事業からバランスよく収益を得るべく、クレジットカードビジネス以外のファイナンス事業·その他の事業への取り組みを本格的にスタートさせます。クレジットカード会社という規制の枠組みにとらわれない事業ポートフォリオの創造により、次世代の存在感あるノンバンクを目指します。

なお、2010年3月期の連結経常利益目標を700億円(単体では450億円～500億円)とし、全力で達成していきます。



By thinking differently, we will fulfill our vision of

LEADERSHIP



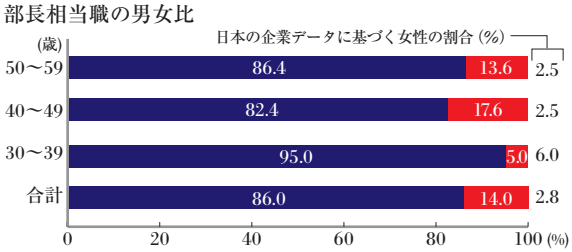
... and utilize each employee's unique

CAPABILITIES

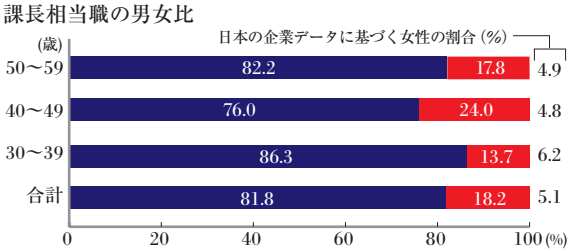
人事戦略

役職者構成

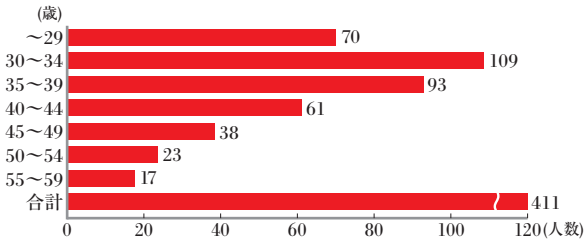
部長相当職の男女比



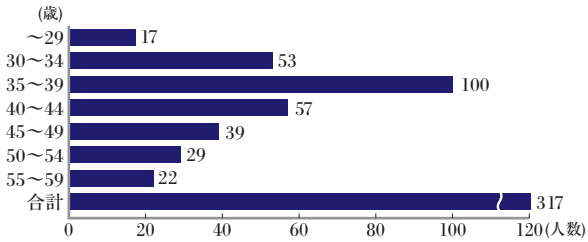
課長相当職の男女比



係長相当職以上の年齢別分布（女性）



係長相当職以上の年齢別分布（男性）



現場主義の採用

当社は現場主義を一つのフィロソフィーとしており、お客さまと直接接する社員こそ、当社を代表して顧客満足を実践する企業の財産と考えています。現在約3,000名の従業員が勤務する顧客サービスセンター「ユビキタス」においては、快適でさわやかな空調やカフェの設置など、女性比率の高い職場であることを考慮し、充実した設備環境を整えています。

また、現場の社員も含めた全社員の働きよる企業価値の高まりに対して報いるために、2002年から2005年にかけて3回にわたり、経営者や管理職のみならず、全ての社員に対してストックオプションを付与しました。

能力主義と柔軟な人事制度

社員の人材育成や能力開発において、性別・年齢・学歴にこだわることなく、個人の意欲と情熱を活かすことができる人事制度を設けています。採用については、新たなビジネスへの迅速な対応のため、即戦力となる専門能力の高い人材を求める「スカウト人事」を行っています。その他、女性社員のワーク＆ライフバランスに配慮し、法定を超えた「出産休暇制度」「育児休業制度」を整備しています。

また、働き方の選択肢充実の観点から、育児・介護のための「短時間勤務制度」「ルートチェンジ（雇用形態の変更）制度」「リワークエントリー（フレキシブルな再雇用）制度」等、体制を整えています。実際に育児・介護のための短時間勤務者は100名を超えており、女性が長く働き続けられる結果、女性管理職の比率が高まり、女性取締役も誕生しています。

革新型リーダーの育成

終身雇用や年功序列制度といった制度に守られた「サラリーマン」の時代が終わりつつある中、当社は、新たな価値と顧客を創造できる革新的なリーダー型「ビジネスマン」の育成に力を注いでいます。次世代のクレディセゾングループを担う経営者の育成を目的とし、提携会社や関連会社への社員派遣を通じ、異なった風土でのビジネス体験ができる機会を提供しています。また、社長主催により、部長職が参加する経営に関する勉強会を毎月開催し、経営マインドの醸成に努めています。

主なグループ会社 (2007年3月31日現在)

セゾンファンデックス グループ

株式会社セゾンファンデックス

貸金業： 個人向けの3つのカードローン(VIP、キャリエール、キャッシュ・リザーヴ)を展開。そのほか、目的ローン、不動産担保ローンも好調に伸長しています。さらに、不動産事業を営む企業に対してプロジェクト資金を提供。計画内容そのものに着目し、様々な資金需要をサポートしています。

株式会社ハウスプランニング

不動産・建設業： 高品質な土地・戸建分譲事業を中心に快適で安心、安全な住まいの提供に主眼を置き、顧客満足度の更なる向上に努め、事業展開をしています。

ヴィーヴル グループ

株式会社ヴィーヴル／株式会社エイ・アンド・エイ

アミューズメント業： お客さまにご満足いただける「快適遊空間」をコンセプトに、32店舗の遊技場を運営しています。健全で快適な、ゆとりある空間ときめ細かいサービスによって、お客さまに満足していただけるアミューズメント事業を目指しています。

その他の関連会社

ジェーピーエヌ債権回収株式会社

サービサー(債権回収)業： 小口無担保債権の管理回収事業を主力分野とし、全国に展開する5つのセンターにおいて、差別化されたシステムと高いセキュリティによる業務運営により、高い効率性と回収実績を実現しています。また、リサーチ事業とバックアップサービス事業を展開し、提携先も3事業合わせて220社を超え、積極的な拡大を続けています。

株式会社ウラク アオヤマ

会員制クラブ運営・不動産賃貸業： 会員制クラブ「urakuAOYAMA」の運営と、24物件の不動産賃貸事業を行っています。会員制クラブではフィットネスジムやレストラン、ホテルなどを備えた優雅で快適な空間を提供し、不動産賃貸事業では、地域に密着した魅力ある不動産活用を企画・開発しています。

アトリウム グループ

株式会社アトリウム

不動産流動化事業・不動産ファンド事業・不動産融資保証事業： アトリウムグループの中核企業として、創業から15年間で1万件を超える不動産の再生処理を行い、その取引実績から培った「不動産の再生・活性化」というノウハウがグループ成長の源となっています。不動産と金融の両分野にまたがる領域にて事業を展開しているため、これらを有機的に連携させることにより、あらゆる不動産に関わる問題を全て自社内で解決する機能を保有しております。

“不動産「活性化」企業。”（バリュー・プロデュース・コーポレーション）のアトリウムとして、今後も顧客満足の追求とコンプライアンス、コーポレートガバナンスの実践により、社会に評価され、信頼される企業を目指してまいります。

株式会社アトリウム債権回収サービス

サービサー（債権回収）業： 金融機関等より不動産担保付の特定金銭債権を買取り、スペシャルサービサーとして自ら管理・回収する債権回収収益の獲得を目的としています。不動産業としての兼業認可を受けている数少ないサービサー会社としての強みを活かして、自ら担保不動産を取得し、バリューアップを行うことで、回収の最大化を目指します。また、市場の変化に柔軟に対応し「不動産の再生」から「事業の再生」へとそのフィールドを広げ、更なる事業の拡大を目指しています。

株式会社エー・アイ・シー

不動産流動化事業： 開発型や中長期保有の事業用不動産の仕入・販売やアトリウムグループの取り扱う不動産のデューデリジェンス（調査・査定、リスク・リターンの分析等）機能、審査機能、及び収益不動産のアセットマネジメント・プロパティマネジメントを一括して担っております。

株式会社セゾン情報システムズ

情報処理サービス業： カードビジネス、流通などの分野でのシステム構築・運用事業のほか、通信ミドルウェア「HULFT」を中心としたパッケージ事業を展開しています。中期経営方針「変化への挑戦」に基づく「5つの改革」を推進中です。

セゾン自動車火災保険株式会社

損害保険業： 個人向け保険を中核とした損害保険業を展開しています。（株）損害保険ジャパンとの提携により、カード会員を対象とした新ビジネスの展開と直販営業の強化を柱とした、事業構造改革を推進中です。

取締役・監査役 (2007年6月24日現在)

林野　宏
代表取締役社長

若き日に出会ったRock' nRollは私の一生にいくつもの宝石を輝かせてくれます。BベントンとDワシントンのデュエット「Rock' nGoodWay」を聴いてみてください。私の感性はRockによって開眼したと言ってもいいと思います。

前川 輝之
代表取締役副社長
経営本部長（兼）
広報室・監査室担当

創業の精神に立ち返り、驕り・慢心を排除し、謙虚に、そして着実に経営の実行力を高め、経営課題に全力で挑戦していきたい。悔いのないように…。

山本 敏晴
代表取締役専務
クレジット本部長

人の一生には時間という“制約”がある。どうやって使うかは、個人に委ねられた“自由”である。悔いを残すか否かは全て本人次第。

宮内 秀機
専務取締役
ファイナンス本部長

未曾有の逆風をチャンスととらえたい。その信条は「逃げない」「媚びない」「諦めない」。そしてその指針は議論10%、行動90%、果実（成果）200%。キーワードは「人」。

鈴木 秀敏
常務取締役
カード本部長

「ヒトはバカになるまで出世する」・・ピーターの法則～能力主義の下では、能力を発揮・成果を上げた人は出世していくが、いつかは能力の限界に達し、あらゆるポストは無能な人材で占められるという法則。

稲田 和房
常務取締役
管理本部長

大きな夢の実現にはっきりとした意志を持ち、それぞれがひたむきな努力を惜しまないやる気のある集団、こんな理想郷づくりを妨害する輩は絶対に許さない。

高橋 直樹
常務取締役
戦略本部長

得意分野はマーケティング分野とファイナンス分野。経営信条は、覇道を廃し、王道を歩む。クールヘッドそしてウォームハート。

山本 光介
常務取締役
カード本部 副本部長（兼）UC事業部長

厳しい業界環境を「努力」を惜しまず克服したい。特にUCマーケットに多岐に亘るサービスを提供、お客さまの満足度を高めていきたい。

多田 憲三
取締役
アライアンス事業部長
なんとなく禁煙をはじめてみた。1日2～3箱のヘビースモーカーでも出来ると思いはじめた。仕事も同じ、新しい事に挑戦したい。

山路 孝眞
取締役
セゾン事業部長
厳しい環境下の中で大きな顧客支持を得るために、明るく元気にポジティブに行動したい。

栂野 恭輔
取締役
システム本部長
得意分野はデジタルなシステムでも、性格はアナログ。論理的思考は好きだが、行動は体育会系。

横井 千香子
取締役
クレジット本部 副本部長
『信頼されるお客さまとの対話』、『優良なお客さま創造に繋ぐ精魂込めた仕事』の実践。業界No.1のエクセレントカンパニー成就。

鈴木 日出男
取締役
営業本部長
正直に、かつ、ひたすらに、自らが、正しいと信じることを、誰が見ても、正しいと思うやり方で。

金　洪太
取締役
リテール金融本部長
激動のカード／ノンバンク業界において「経営力が強み」と評価されるような経営チーム形成を目指していきたいと思います。

山本　寛
取締役
ファイナンス本部 副本部長
旺盛な好奇心とポジティブ志向のもと、お客さまに対し最高のソリューションを提供し、総合ファイナンシャルカンパニーの実現を目指す。

山本 惠朗
取締役（社外）
大競争の時代に、執行部が方向や手法を間違わずに、持てる力を存分に発揮できるよう私の経験と知識などを役立てたい。

佐藤 浩通
常勤監査役
好奇心旺盛、行動迅速、混沌とした状況から整然とした状況に復すことを得意とする。従って書・整理整頓・草取り・庭木剪定・美に関心大。

櫻井 勝
常勤監査役（社外）
NECでのCSR推進本部長としての経験を踏まえ、当社が社会的責任を果たしつつ発展するよう微力を尽くす所存です。

冨沢 宏
常勤監査役（社外）
外部監査役の役割は、幅広い視点から事業活動を見つめていくことにあると思う。今までの経験を活かし、最善をつくしていきたい。

松本 康太郎
常勤監査役（社外）
当社が、営業のみならず、広義のコンプライアンス視点からも、優れた会社となり、社会から高い評価を受けられるよう努力します。

土岐 敦司
監査役（社外）
専門分野である会社法等の企業関係諸法令を駆使して、社外監査役として、取締役等の業務執行の適法性の確保に邁進いたします。

コーポレート・ガバナンス

当社は、ファイナンスカンパニーNo.1を目指し事業基盤の拡大・強化に努めています。株主の皆さまはもとより、お客さま、取引先、当社グループで働く社員、そして社会というすべてのステークホルダーの皆さまから理解と賛同を得るためには、経営目標の達成とあわせてコーポレート・ガバナンスの充実・強化が極めて重要であると認識し、経営における透明性の向上と経営監視機能の強化のため、内部統制システムの整備やコンプライアンス態勢の強化を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制

取締役会は、取締役16名（うち社外取締役1名）で構成され、当社の業務執行を決定し、取締役の職務の執行を監督しています。

取締役会は、会社の業務執行が適正かつ健全に行われるために、そしてコーポレート・ガバナンス強化の観点から、実効性ある内部統制システムの構築と全社レベルでの法令・定款遵守体制の確立・維持に努めています。また、取締役会は取締役の業務執行が適切に行われるよう、「取締役会規程」に基づき運営され、取締役は会社法に基づく義務遵守は当然のこととして、管掌または担当する部門の業務執行が適切・効率的に行われるよう「組織・業務分掌規程」に基づき、当該部門の管理、監督を行っています。

当社は監査役制度を採用しており、監査役会は監査役5名（うち社外監査役4名）で構成されています。各監査役は監査役会で定められた監査方針などに従い、取締役会をはじめとする重要な会議への出席、取締役などからの営業の報告の聴取や重要な決議書類などの閲覧、業務および財産の状況の調査などにより厳正な監査を実施しています。

また、監査役会は内部統制システムの有効性と機能を監査し、課題の早期発見と精度の向上に努めています。

監査役の職務を補助するため、内部監査業務の専任者で構成された、業務執行部門から独立性を保った監査役事務局を設置しています。

さらに、法令・企業倫理遵守の専門部署としてコンプライアンス部、専門機関としてコンプライアンス委員会および危機管理委員会を設置し、社内教育・啓蒙活動をはじめとするコンプライアンス施策の企画立案、実施、リスクマネジメント対応を行っています。

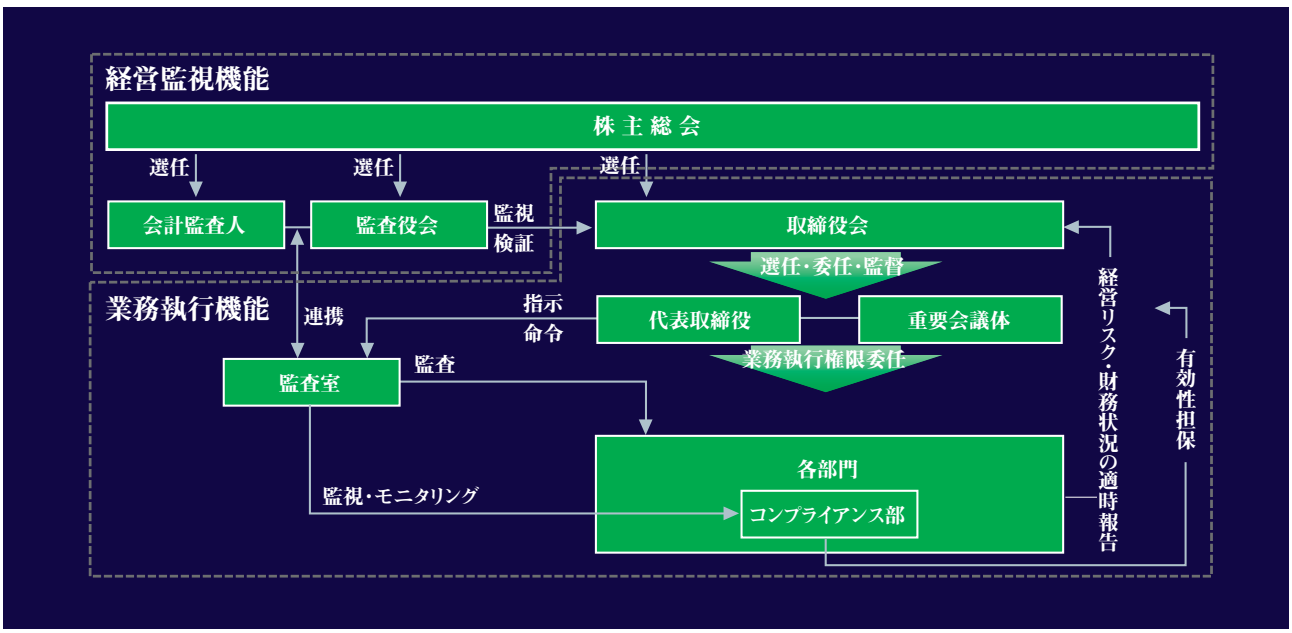
内部監査部門である監査室は、当社およびグループ各社の組織運営ならびに業務活動におけるコンプライアンス、リスクマネジメント、内部統制システム、コーポレート・ガバナンス体制について監査を実施し、評価と提言を行っています。

今後も引き続き、コーポレート・ガバナンスに関する国際的な潮流および諸法令を踏まえ、当社グループに適した経営機構のあり方を検討していきます。

役員報酬および監査報酬

当社は会社法の施行を契機として、役員の職務執行および成果に対する責任の明確化、ならびに監査役および社外役員の独立性の向上のために、役員報酬制度の改定などを行いました。すなわち、従来の退職慰労金制度を廃止し、役員の賞与等を含めた職務執行の対価を一本化するとともに、役員による当社株式の所有を促進し、業績に対する意識向上を図っています。

コーポレート・ガバナンス体制図



当期における当社の取締役および監査役に対する報酬等ならびに監査法人に対する監査報酬等の内容は、次のとおりです。

〈役員報酬等※の内容〉

取締役の年間報酬総額　1,213百万円(うち社外取締役11百万円)

監査役の年間報酬総額　　55百万円(うち社外監査役25百万円)

※役員賞与および退職慰労金を含む。

〈監査報酬等の内容〉

公認会計士法第2条第1項に規定する
業務に基づく報酬の金額　47百万円

上記以外の報酬の金額　　3百万円

内部統制システムの整備

当社は会社法の規定に従い、法令・定款に適合し、業務の適正性、効率性を確保するための体制構築を行うことを目的として、代表取締役が遵守すべき基本方針を取締役会において決定しています。当該基本方針は、当社の基本理念の1つである「常に革新的な発想と戦略で、利益ある成長を実現していき、お客さまを含めたステークホルダーの満足度の極大化を達成する」を軸に据えています。

さらに、金融商品取引法(いわゆるJ-SOX法)に基づく内部統制の整備について、社内プロジェクトを編成、全社的に準備を進めており、2008年4月期からの本番に備えています。

以上の内部統制システムの構築にあたっては、業務の効率性を維持しながらもその適正性を確保し、当社の業績向上・利益の増大による株主の利益最大化に資すると同時に、他のステークホルダーの理解を得ることで、当社の社会的責任を果たすことにもつながることを目標として取り組んでいます。

コンプライアンスの徹底・充実

当社では、コーポレート・ガバナンスの強化、内部統制システムの構築を踏まえ、当社事業活動における法令等の遵守、公正性、倫理性を確保するために、「コンプライアンス委員会」および「コンプライアンス部」を中心としてコンプライアンス態勢の強化を進めています。

一方、危機管理体制の確保と危機発生時の迅速な対応のために「危機管理委員会」を中心とした全社的な管理体制を構築しています。

コンプライアンス委員会は山本専務取締役を委員長に任命し、年間20回以上におよぶ運営事務局会議の開催、年数回の委員会開催によりコンプライアンスに関する討議を行い、取締役会に報告を行っています。

危機管理委員会は前川副社長を委員長に任命し、全社的な連絡体制を構築し、危機的状況の迅速な対応を行っています。

本年度は、コンプライアンスの一層の充実を図るため、倫理綱領を見直し、当社行動基準、社員の行動指針を策定し、社員・契約社員に配布した小冊子『わたしたちのコンプライアンス』に掲載し、社内への周知徹底を図っています。

また、社内に『コンプライアンス相談窓口』を設置し、社内での不正・不祥事の防止を図っています。この相談窓口は、社内イントラネット、インターネットの専用アドレスなどによる社内、社外2系統による相談受付体制をとり、利用しやすい環境作りに努めています。通報があった場合は、弁護士、コンプライアンス部で連動し、問題の妥当、早期解決を目指すとともに、遅滞なく取締役会および監査役会に報告し、再発防止に努めています。

さらに、コンプライアンス部主催により、外部講師を招いたコンプライアンス研修を、取締役、部室長を含む幹部社員に実施し、各部門にコンプライアンス責任者および担当者を任命し、各部門を主導としつつコンプライアンス部と連動したコンプライアンス研修を実施しています。

なお、今年度はコンプライアンス責任者および担当者に加え、J-SOX責任者および担当者を兼務発令することで、意識の向上を図っています。

情報システム運用への対応など

IT化社会の進展などを背景として、お客さまが安心してカードを利用するためには、システム・オペレーションにおける安全性・安定性の確保がより一層重要となっています。

このような環境の下、自然災害、事故、コンピュータウィルスなどによるシステム障害への対応や事務集中化によるシステム効率の向上など、システムの安全性・安定性の確保と効率化を実現しました。今後とも、システムの安全性・安定性の確保および効率化へ向けて、継続して取り組んでいきます。

リスク管理

リスク管理については、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」を定め、リスク発生の予防および発生時の適切な対応に努めています。そのために、「損失の危険の管理に関する規程」および「危機管理規程」の関係者に対し定期的な社内教育・訓練を行い、取締役会が定期的にこれらを点検し、是正・改善を指示することにより、リスク管理体制の維持に努めています。

情報の積極的開示

株主や投資家の皆さまに対して、決算説明会、インベストメントコンファレンス、IRミーティングなどの積極的な情報開示はもとより、決算短信やIR活動などをホームページ上で公開し、透明性の高い企業経営に努めております。

企業・IR情報　URL http://corporate.saisoncard.co.jp

クレディセゾンの社会的責任（CSR）

当社の経営理念は、「顧客満足を創造し、取引先との相互利益を尊重し、社員の共感を得ることによって株主の皆さまに報いるとともに、社会的責任を果たす」です。そして、変化する企業環境に柔軟かつ迅速に対応しつつ、コンプライアンスの徹底に注力しながら事業活動を展開し、それらを通じて社会から信頼されることを目指しています。

当社のCSRに対する考え方

当社では、社会的責任（CSR）とは「企業は社会的存在として最低限の法令遵守や利益貢献といった責任を果たすだけではなく、市民や地域、社会の顕在的・潜在的な要請に応え、またはそれを上回る方法や内容で事業を展開していくこと」であるととらえています。そしてこの考え方のもとに、次の3つの視点でCSRに取り組んでいます。

① 企業として存在し、お客さま、従業員、株主の皆さまをはじめとする投資家の皆さまに利益をもたらすために果たすべき事項
② 当社の主な事業であるクレジットカード、金融事業活動を通じて、責任を果たすべき事項、および社会に貢献できる事項
③ クレディセゾンにしかできない、クレディセゾンだからこそできる社会への貢献

① の視点での取り組み

企業体として、健全かつ適切、迅速に、継続的な事業活動を行うことが使命であると認識しており、そのためには、経営における透明性の向上と経営目標の達成に向けた経営監視機能の強化が不可欠です。そこで、「コーポレート・ガバナンス」でご説明した取り組みを行っています。

② の視点での取り組み

クレジットカードは、便利さを提供するだけでなく、経済活動を支える大変有意義な決済手段です。ゆえに、使いすぎによる「多重債務者」を出さないことと、お客さまの暮らしを豊かにし、経済の発展に寄与することのバランスの追求が最重要課題であると考えています。お客さまの信用情報を預かる金融事業者として、個人情報の適正管理に努め、個人情報保護法の目的に沿った個人情報の有用性を尊重するとともに、慎重な与信と与信後の適切なフォローによる「多重債務者」の防止に力を注いでいます。

■ 個人情報の適正管理

個人情報の管理については、法令はもとより、ガイドライン・業界ルールなどを遵守するとともに、社内規程を定め、社内研修・モラル教育を実施し、（社）日本クレジット産業協会の資格制度である「個人情報取扱主任者」の取得を実質的に社員に義務付けるなど、管理意識の醸成と浸透に努めています。また、個人情報の取扱いについては、専用回線の利用、アクセス権限者の制限、情報の暗号化、情報端末設置場所への入退出管理など、セキュリティの強化を図っています。

なお、個人情報の取扱いを適切に行っている事業者に対して付与されるプライバシーマークを2006年5月に取得しています。

■ 多重債務への対応

クレジットが必要以上の利用につながるリスクを認識し、使いすぎ抑制のためのきめ細かな途上与信を実施、契約変更や返済額変更などの相談に応じる体制を整えています。

③ の視点での取り組み

当社およびグループで働く社員、その家族を含む何万人もの生活が当社グループの企業経営にかかっています。CSRの観点からも雇用責任の重大さを認識し、積極的に雇用問題に取り組んでいます。

また、流通系出身のクレジットカード会社として、その特徴を活かしたサービスの提供や社会への貢献を目指しています。

■ 雇用問題への対応

当社では年齢、性別を問わない雇用と働きやすい環境づくりに努めています。少子・高齢化を視野に入れ、女性が結婚、出産後も継続して働ける、ならびに高齢者の介護にも対応できる職場環境を整え、また、退職者の再雇用も積極的に行っています。

■ 当社独自のサービス展開

当社は、他社にはない全国174ヵ所にも及ぶサービスカウンターを展開し、またクレジットカードという商品特性から、お客さまとの双方向コミュニケーション手段を備えております。こうした点を活かし、いつでもクレジット利用に関する相談に応じる体制を整えるとともに、お客さまのニーズに応える独自サービスの提供を目指しています。

加えて、個人のお客さまだけでなく、多くの提携先企業との相互利益につながるカード提携事業や法人カードの発行を行っています。

環境保全・社会貢献活動

当社では、一人ひとりのお客さまがカード利用を通じて社会貢献活動に参加できる手段をご用意しています。例えば、（社）日本ユネスコ協会連盟の世界遺産活動や世界寺子屋運動、（財）森林文化協会の森林と環境活動、（財）日本盲導犬協会の盲導犬育成など、カード利用で獲得するポイントで寄付できる商品を取り揃えています。

また、クレジットカードには再利用素材を、お客さま宛の印刷物には環境にやさしい素材を使用しています。さらに社員に対しては、「クールビズ」の推進やオフィスの紙利用の削減、オフィス内ゴミのリサイクル対応分別回収の徹底を呼びかけています。

組織

経営本部　経営環境が激変するなか、「存在感あるノンバンク」の実現に向け、新中期経営計画の具体的施策実行の司令塔を担っています。事業構造改革の推進と資金調達の安定性の向上により、コスト抑制を図ります。また、当社グループの企業価値向上に向けM&Aを積極的に検討しています。

管理本部　当社事業活動における法令遵守、公正性、倫理性確保のため、コーポレート・ガバナンスの充実と強化を図っています。また、人材の活性化による危機感・競争心をもった革新的企業風土の醸成に努めています。

戦略本部　金融機関その他様々な業界の企業とのアライアンスにより、「永久不滅.com」などの新規事業、金融商品、その他新規商品および新規サービスの企画・開発・運営サポート等を行っています。

システム本部　新たに設立する共同プロセシング会社・キュービタスの具体化を推進しています。既存業務の合理化および新しい商品やサービスの開発に向けたシステムの設計・開発をするとともに、次世代システムの構築に向けた設計・開発を実施しています。

クレジット本部　共同プロセシング会社の中核部門として、顧客にファーストカードとして選ばれるべくクレジットカード申込みから審査・請求・回収、顧客の問合せ対応にいたるまで、最高品質のオペレーション運営を実行しています。

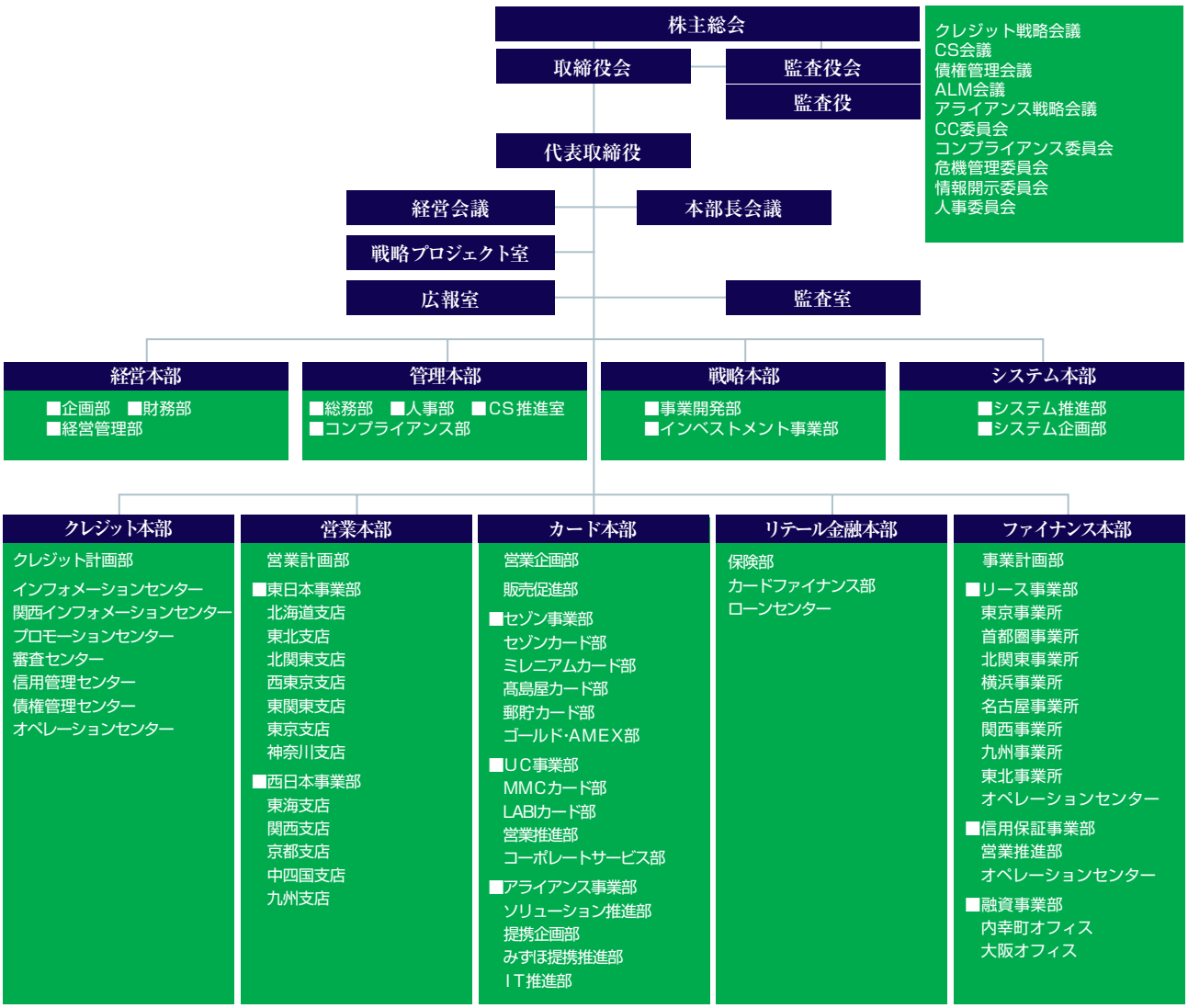
営業本部　マーケットシェア30%に向け「収益性」を重視した会員規模の拡大を目指し、最前線でカード会員を獲得しています。今期は、資源の有効活用のため、拠点戦略の抜本的見直しによる営業ネットワーク再編成を行います。

カード本部　顧客とのコミュニケーションを図りながら、SAISONとUCの両ブランドを最大限に活用し、積極的な提携先の拡大を推進することで、取扱高の増加に努めています。Web開拓の強化とNetアンサー会員の増強による効率化の向上に取り組んでいます。

リテール金融本部　貸金業法の改定による上限金利の引下げをチャンスととらえ、M&Aによる規模拡大も視野にいれながらクレジットカードのキャッシングとカードローンの残高を積み上げ、中長期的に残高マーケットシェア5%を目指しています。

ファイナンス本部　不動産担保ローンを中心とした顧客の様々なファイナンスニーズに応えるために、債権の健全化を確保しつつ、残高拡大による利益増加を目指しています。

戦略プロジェクト室　業界再編などの戦略的課題の解決に向けて、全社プロジェクトの統括および進捗管理に関する業務を行います。また、新規提携案件の統括・開発・推進をしています。



カード一覧

業種・業態を超えた提携戦略を積極的に推進してきた結果、「SAISON」「UC」の両ブランドで2500万人の会員規模を誇るイシュア会社となり、出資先カード会社を含め、200種類以上のカードを発行しています。

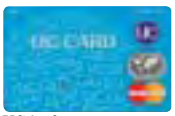
スタンダード

《セゾン》カードインターナショナル

ゴールドカード《セゾン》インターナショナル

《セゾン》アメリカン・エクスプレス・カード

《セゾン》プラチナ・アメリカン・エクスプレス・カード


UCカード

UCカードゴールド

UCトランスルーセントマスターカード

DAIBA Seaside-PASS

ショッピング

そごうミレニアムカード《セゾン》（そごう）

クラブ・オン カード《セゾン》（西武百貨店）

ロフトカード（ロフト）

MUJI Card（良品計画）

<PARCOカード>（パルコ）

Mitsui Outlet Parkカード（三井不動産）

トイザらス・カード《セゾン》（日本トイザらス）

プランタンGINZAカード（プランタン銀座）

カワトクカード（川徳）

Tokyo Midtown CARD《セゾン》（三井不動産）

タカシマヤ《セゾン》カード（髙島屋）

タカシマヤカード《ゴールド》（髙島屋クレジット）

ヤマダLABIカード（ヤマダフィナンシャル）

ローソンパス（ローソン・シーエス・カード）

ダイワセゾンカード（大和ハウスフィナンシャル）

トラベル＆エンターテインメント

プリンスカード（西武グループ）

UAカード（ユナイテッド航空会社）

シネマイレージカード《セゾン》（TOHOシネマズ）

JAPANカード《セゾン》（日本サッカー協会）

Tokyo Metro To Me CARD（東京地下鉄）

金融

みずほマイレージクラブカード（みずほ銀行）

Risona Card+S(りそなカード《セゾン》)（りそなカード）

ALL-S Card（静銀セゾンカード）

MONEYKit《セゾン》カード（ソニー銀行）

マネックス《セゾン》カード（マネックス証券）

インターネット・通信

DoCoMo《セゾン》Card（エヌ・ティ・ティ・ドコモ）

KDDI THE CARD《セゾン》（KDDI）

SoftBank Card（ソフトバンクモバイル）

WOWOW《セゾン》カード（WOWOW）

アット・ニフティカード《セゾン》カード（ニフティ）

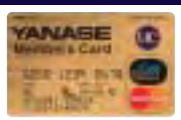
カーライフ

出光mydoplus（まいどプラス）（出光クレジット）

UC・Honda Cカード（本田技研工業）

マツダm'z PLUSカード（マツダ）

JAF《セゾン》カード（日本自動車連盟）


ヤナセメンバーズカード（ヤナセ）

社会貢献・ライフライン・その他

CLOVIA CARD《セゾン》（東京ガスエネルギー）

日本白血病研究基金カード《セゾン》（日本白血病研究基金）

WWFカード（世界自然保護基金ジャパン）

プラスハッピーUCカード（東京ガス）

早稲田カード（早稲田大学）

財務セクション

CONTENTS

財務分析 28
連結貸借対照表 36
連結損益計算書／
連結株主資本等変動計算書 37
連結キャッシュ・フロー計算書 38
単体要約貸借対照表および
要約損益計算書の6カ年の推移 39

6カ年の要約財務データ　3月31日に終了した1年間

（単位：百万円）

	2007	2006	2005	2004	2003	2002
連結ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1)	333,683	274,666	240,385	220,331	212,241	214,838
販売費及び一般管理費	242,149	193,125	172,024	156,501	147,017	141,794
金融費用	16,332	11,965	9,771	9,824	12,810	13,370
営業利益	75,201	69,575	58,590	54,005	52,414	59,672
経常利益	80,157	71,149	56,514	52,955	51,001	59,698
当期純利益（損失）	14,821	42,219	31,818	22,419	△6,026	18,225
3月31日現在：						
純資産(注2)	399,828	360,717	301,309	258,253	236,028	242,594
総資産	2,299,607	2,062,735	1,512,949	1,352,709	1,280,822	1,256,898
有利子負債(注3)	1,608,307	1,480,379	1,146,928	1,011,563	965,081	885,270
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）	82.79	237.29	185.00	130.55	△36.57	108.56
純資産	2,077.69	2,014.20	1,721.35	1,519.13	1,380.26	1,436.58
財務指標（%）：						
自己資本当期純利益率（ROE）	4.0	12.8	11.4	9.1	—	7.8
総資産当期純利益率（ROA）	0.7	2.4	2.2	1.7	—	1.2
自己資本比率	16.2	17.5	19.9	19.1	18.4	19.3
単体ベース						
3月31日に終了した1年間：						
営業収益(注1)	270,275	216,453	190,248	175,725	171,842	154,204
販売費及び一般管理費	204,765	156,887	135,402	123,746	121,111	105,554
金融費用	14,067	9,700	8,186	7,154	7,607	7,401
営業利益	51,442	49,865	46,659	44,824	43,123	41,247
経常利益	56,632	50,762	46,985	45,051	44,250	41,161
当期純利益（損失）	10,221	27,131	25,798	24,396	△5,026	12,285
3月31日現在：						
純資産(注2)	349,754	341,423	298,502	261,792	237,174	243,491
総資産	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840
有利子負債(注3)	1,350,134	1,239,042	948,560	828,639	779,450	698,510
1株当たりデータ（円）：						
当期純利益（損失）	57.03	152.21	149.78	142.00	△30.34	72.50
純資産	1,945.22	1,904.13	1,703.39	1,536.51	1,383.04	1,436.80
配当金	28.00	26.00	20.00	18.00	18.00	18.00
財務指標（%）：						
自己資本当期純利益率（ROE）	3.0	8.5	9.2	9.8	—	5.2
総資産当期純利益率（ROA）	0.6	1.8	2.1	2.2	—	1.2
自己資本比率	17.8	19.4	23.1	22.7	21.9	23.0
取扱高実績（単体ベース）						
総合あっせん(注4)	3,433,872	2,527,808	2,078,116	1,912,210	1,808,624	1,629,199
個品あっせん	5,693	6,951	9,440	13,367	17,369	19,267
信用保証	85,431	62,096	36,179	31,683	53,433	56,316
融資(注5)	1,058,335	739,038	592,358	555,984	600,447	555,131
業務代行(注6)	809,992	747,997	576,270	328,119	398,724	400,025
リース	87,488	90,010	82,998	73,665	71,960	51,788
商品販売	—	—	—	2,763	9,445	9,281
その他	10,700	9,794	8,316	6,604	9,788	9,426
取扱高計	5,491,515	4,183,697	3,383,680	2,924,399	2,969,794	2,730,437

注：
1. 営業収益には消費税等は含まれていません。
2. 純資産額の算定にあたり、平成19年3月期から「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準」（企業会計基準第5号）及び「貸借対照表の純資産の部の表示に関する会計基準等の適用指針」（企業会計基準適用指針第8号）を適用しています。
3. 有利子負債は債権流動化分を含んでいます。
4. 総合あっせんは「カードショッピング」を示しています。
5. 融資は「カードキャッシング」と「各種ローン」の合計です。
6. 業務代行は「他社カード代行」を示しています。
7. 金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

企業集団の状況

当社グループの事業は、「信販及び金融事業」、「エンタテインメント事業」、「不動産事業」、「リース事業」、「その他の事業」のセグメントで構成されています。そのうち、クレジットカードや個人向けローンといった消費者信用ビジネスを中心とした「信販及び金融事業」は最も重要なセグメントで、当期において営業収益合計の約8割を占めています。

当社グループの主な営業収益は、カードショッピングや個品割賦が利用された場合に発生する加盟店手数料、カードショッピングのリボルビング払い、カードキャッシング、各種ローンなどが利用された場合に発生する顧客手数料で構成されています。

これに対して主な営業費用は、広告宣伝費、ポイント交換費用、貸倒コスト、人件費、支払手数料、金融費用で構成されています。広告宣伝費および人件費の相当部分については、主に将来の収益拡大につながるカード会員などの新規顧客の獲得に費やされます。

連結範囲の変更

当期は、連結対象会社は2社減の9社となりました。また、持分法適用関連会社は3社増の9社となりました。当期から静銀セゾンカード(株)、大和ハウスフィナンシャル(株)、髙島屋クレジット(株)が新たに持分法適用関連会社になっております。連結子会社に関しては、(有)エー・アイ・シーは会社法施行に伴う関連法律の整備等に関する法律に基づき、2007年2月14日より(株)エー・アイ・シーに商号変更し、(株)ノア企画は2007年3月1日に(株)ヴィーヴルを吸収合併し、(株)ヴィーヴルに商号変更しております。また、(株)セゾンダイレクトマーケティングは2006年7月26日の臨時株主総会にて解散を決議し、2007年2月28日に清算結了しております。

収益および利益の状況

当期の国内経済は、好調な企業業績を背景に設備投資が堅調に推移するとともに、企業収益の回復に伴い雇用環境の改善も進み、個人消費も緩やかに伸長したため、景気は底堅く推移しました。しかしながら、ノンバンク業界においては、2006年12月に公布された貸金業法の改正を背景に、新規与信の抑制と営業金利の引下げ実施による収益減少や、日本公認会計士協会の適用指針に基づく利息返還損失引当金の積み増しなど、業界を取り巻く経営環境は厳しさを増しております。

このような状況において、当期の営業収益は、前期比21.5%増の3,336億83百万円となりました。営業利益は、前期比8.1%増の752億1百万円、経常利益は前期比12.7%増の801億57百万円となりました。当期純利益は前期比64.9%減の148億21百万円となりました。

営業収益

当期の営業収益は前期に比べ590億16百万円(21.5%)増加し、3,336億83百万円となりました。これは、2006年1月にユーシーカード(株)(UC会員事業会社)との合併による影響に加え、クレジットカードや個人向けローンの消費者信用ビジネスの拡大により、主力の「信販及び金融事業」が前期に比べ597億80百万円(27.9%)増加し、2,742億30百万円と増収になったことに加え、「不動産事業」が好調に推移し前期に比べ15億8百万円(8.2%)増加し、198億69百万円と増収になったことによるものです。

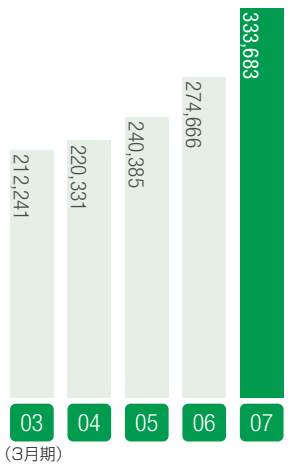
営業費用、営業利益

営業費用は前期に比べ533億91百万円(26.0%)増加し、2,584億81百万円となりました。主な要因のうち貸倒コストは取扱高拡大に伴うクレジットカード債権残高を中心とした割賦売掛金残高の増加や、弁護士などによる第三者介入債権および利息返還請求の増加により、前期比29.3%増の604億17百万円となりました。

広告宣伝費は「信販及び金融事業」において、積極的な営業展開による新規カード会員獲得を目的とした広告宣伝費の増加により、前期比38.2%増の253億75百万円となりました。また、カード取扱高の拡大に伴うポイント交換引当金の増加や支払手数料が増加し、ポイント交換費用として引当金計上したうち、当期のポイント交換引当金繰入額は前期比33.1%増の112億5百万円、また、支払

営業収益

(単位:百万円)



販売費及び一般管理費の内訳

(単位:百万円)

	2007	2006	増減率(%)
貸倒コスト	60,417	46,711	29.3
うち貸倒引当金繰入額	53,272	44,276	20.3
うち貸倒損失	536	694	△22.7
うち利息返還損失引当金繰入額	4,065	—	—
うち保証債務引当金繰入額	2,543	1,740	46.1
貸倒コストを除く販売費及び一般管理費	181,731	146,414	24.1
うち広告宣伝費	25,375	18,362	38.2
うちポイント交換引当金繰入額	11,205	8,418	33.1
うち人件費	40,472	37,155	8.9
うち支払手数料	50,900	34,646	46.9
販売費及び一般管理費合計	242,149	193,125	25.4

手数料は前期比46.9%増の509億円となっております。

この結果、当期の営業利益は前期に比べ56億25百万円（8.1%）増加し、752億1百万円となりました。

営業外損益、経常利益

営業外損益純額は、前期に比べ33億81百万円増加し49億55百万円の利益となりました。これは、持分法適用関連会社の業績が順調に推移した結果、持分法投資利益が前期比6.2%増の17億75百万円となったことに加え、当期に投資事業組合の分配益などを計上したことによるものです。

これにより、営業外収益は前期比80.8%増の77億70百万円となり、また、営業外費用は前期比3.4%増の28億14百万円となりました。

特別損益、税金等調整前当期純利益および当期純利益

特別損益純額は、前期の△203億54百万円から△465億46百万円に増加しました。特別利益は、関係会社株式売却益および貸倒引当金戻入益などが発生し58億82百万円となりました。一方、特別損失は、当期において利息返還損失引当金の見積方法見直しによる追加引当金および将来におけるリース資産の処分見込額をリース償却費として計上したことにより、524億29百万円となりました。

税金等調整前当期純利益は前期比33.8%減の336億10百万円となり、法人税等は142億70百万円となりました。その結果、当期純利益は、前期に比べ273億98百万円（64.9%）減の148億21百万円となりました。また、1株当たりの当期純利益は前期の237.29円から82.79円となりました。

株主還元の方針

配当方針

当社では企業体質の強化と継続的な事業拡大に向けた取り組みが、株主価値の増大のために重要であると考えています。利益還元については、これらを実現する内部留保金の充実を図る一方、株主の皆さまへ適正かつ安定的、継続的な配当を合わせて行っていくことを基本方針としています。

1株当たり配当金

配当方針に基づき、当期の1株当たり配当金は、前期に比べ1株につき2円増配し、年間28円としています。なお、内部留保金につきましては、ローコストオペレーションの実現と継続的な事業拡大を推進するために効率的に投資していく方針です。

また、株主優待として、「《セゾン》カード」をお持ちの株主の皆さまに、「《セゾン》永久不滅ポイント」を保有株式数に応じて付与する特典を設けています。

セグメントの状況

信販及び金融事業

当セグメントは、信販業、貸金業、サービサー（債権回収）業などから構成されています。当期の営業収益は前期比25.4%増の2,841億92百万円、営業利益は前期比12.4%増の614億84百万円となりました。

① クレジットカード事業

クレジットカード業界においては、携帯電話料金・公共料金など継続的決済の増加やETC・医療分野などへの利用範囲の拡大に加え、モバイルクレジットの普及などにより、市場規模は拡大を続けています。

一方、出資法の上限金利引下げと総量規制を柱とした貸金業法改正の影響から、各社ともビジネスモデルの再構築を迫られており、今後更なる業界再編が予測されます。このような環境の中で、当社は顧客基盤を拡大し、カード業界におけるリーディングカンパニーとしての地位を強固にすべくさまざまな提携を進めました。

当期の新規カード会員数は360万人、当期末のカード会員数は2,491万人（前期比9.3%増）となりました。また、ショッピング取扱高は3兆4,338億円（前期比35.8%増）、カードの年間稼働会員数は1,249万人（前期比6.9%増）となりました。一方、ショッピングのリボルビング残高は2,394億円（前期比9.6%増）となりましたが、そのうち100億円を流動化しているため、その残高は2,293億円となりました。また、キャッシングおよびキャッシュプラスローン残高は5,792億円（前期比4.9%増）となりましたが、そのうち300億円を流動化しているため、その残高は5,505億円となりました。

セグメント別営業収益および営業利益

（単位：百万円）

	営業収益			営業利益		
	2007	2006	増減率（%）	2007	2006	増減率（%）
信販及び金融事業	284,192	226,596	25.4	61,484	54,693	12.4
エンタテインメント事業	16,920	17,918	△5.6	2,045	2,688	△23.9
不動産事業	20,574	19,299	6.6	9,498	9,511	△0.1
リース事業	6,795	7,183	△5.4	2,171	3,335	△34.9
その他の事業	6,579	5,135	28.1	5,425	3,852	40.8
計	335,061	276,133	21.3	80,625	74,081	8.8
消去または全社	△1,378	△1,467	—	△5,424	△4,506	—
連結	333,683	274,666	21.5	75,201	69,575	8.1

クレジットカード事業の当期における主な取り組み

▶ 提携ネットワークの拡大とカード会員の獲得

●戦略的提携による会員の拡大

家電量販店最大手の（株）ヤマダ電機とクレジットカード事業における包括的提携を行いました。両社出資のもと（株）ヤマダフィナンシャルを設立し、2006年7月より「ヤマダLABIカード」の募集を開始しました。

髙島屋グループとは、提携関係を一層強化し、新たに富裕層向けの「タカシマヤカード《ゴールド》」を発行しました。また、業務の更なる効率化を図るために同新カードと既存のタカシマヤカードのプロセシング業務を一括受託しました。

2007年1月には、ソフトバンクモバイル（株）と提携し、ソフトバンク携帯ユーザー向けオフィシャルクレジットカード「SoftBankカード」の発行を開始しました。

また、新たな顧客層開拓のため、2006年7月には（株）静岡銀行、2007年3月には（株）山口フィナンシャルグループとリテールファイナンス事業における事業提携で合意しました。これに伴い、地方銀行の持つ「地域ネットワーク力」と当社の「顧客視点のマーケティング力」を融合し、当該地域の幅広い顧客に対するより豊富な金融サービスを提供していきます。

●少額決済市場への取り組み

急速に普及しているモバイルクレジットに関しては、お客さまのニーズに合わせたサービスの実現に努め、「QUICPay™（クイックペイ）」対応のクレジットカード「KDDI THE CARD《セゾン》」の発行に加え、「みずほマイレージクラブカード」には、（株）エヌ・ティ・ティ・ドコモのケータイクレジット「iD™」機能を追加しました。

また、電子マネーによる少額決済市場への取り組みも開始しました。「プリンスカード」や「Tokyo Metro To Me CARD」などでのPASMOオートチャージサービスの提供に加え、2007年4月から開始の近畿日本鉄道改札でのPiTaPa導入にあわせた「KIPS PiTaPaカード」を発行しています。

▶ 業務基盤の強化

●組織体制の強化

ユーシーカード（株）（UC会員事業会社）合併後のSAISON・UC統合効果の最大化を図るため、2006年9月にはUC本部およびクレジット本部の機能を統廃合しました。また、2007年2月には組織全般のスリム化を目的とした組織改定を実施しました。これにより、事業資産の効率的な活用と機動的な組織体制が構築されました。

●債権リスク管理の徹底

債権リスクについては、自己破産の発生件数が沈静化傾向にあるものの、弁護士などによる第三者介入債権および利息返還請求が増加傾向にあります。当社としては、初期与信および途上与信を引き続き強化し債権の良質化に注力すると同時に、お客さま毎の適正な利用枠の付与に努め収益とリスクのバランスを保った与信管理を徹底しています。

▶ 新たな展開及び今後の取り組み

●オンラインショッピングモール「永久不滅.com」スタート

ネットショッピング市場が拡大する中で、当社独自の永久不滅ポイントを活用した新たなサービスとして、Netアンサー会員を対象としたオンラインショッピングモール「永久不滅.com」をスタートしました。

●投資関連サービスの拡大

主に団塊ジュニアや女性の資産形成ニーズに応えるため、当社100%出資でセゾン投信（株）を設立し、2007年1月には金融庁より投資信託委託業の認可を受け、営業を開始しました。なお、販売する商品においては、日本における長期投資のパイオニアである、さわかみ投信（株）および世界最大級の投信会社であるザ・バンガード・グループの商品を組み込んだ、オリジナル投資信託商品を販売しています。

② カードローン事業

「スピードキャッシング」、「キャッシュ・リザーヴ」、ゆとりある利用枠が魅力の「VIPローンカード」といった各種カードローンを提供しています。また、2006年3月より幅広い利用枠と個人の信用力に見合った金利でお客さまのさまざまな資金ニーズに応える新たなローン専用カード「《セゾン》カードローン」の取扱いをスタートしました。カード発行枚数は23万枚（前期比15.4%増）、ローン残高819億円（前期比16.7%増）となりました。

③ 個人向けローン事業

カードローン以外にも、カード会員向けの「メンバーズローン」をはじめとした各種無担保ローンを個人向けに提供しております。ローン残高は670億円（前期比4.5%減）となりました。

④ 不動産融資事業

これまで不動産事業を通じて得た、不動産評価能力や不動産流動化に関するノウハウ、ネットワークを活用し、ビジネスローンを中心に不動産担保融資事業なを行っています。不動産業者向けのビジネスローンが引き続き順調で、ローン残高は2,213億円（前期比111.1%増）となりました。

⑤ 信用保証事業

提携金融機関との営業・管理両面にわたる密接な連携により、良質な案件の獲得に注力しました。また、2007年3月には新たに（株）千葉銀行と個人向け無担保ローンの保証業務において提携するなど、前期末より提携先が18増加しました。

⑥ サービサー（債権回収）業

小口・無担保債権の業務代行事業に主眼をおき、カード会社および金融機関に加えて、新たに官公庁や公共料金収受などの新規分野における営業展開を推進しました。また、長年培った債権管理回収のノウハウをシステムに取り込み、効率的なオペレーション体制を構築しています。

エンタテインメント事業

アミューズメント業などから構成されています。アミューズメント業においては、地域に支持される健全で安心、快適な店作りを行いましたが、遊技台への規制強化の影響により、営業収益は169億20百万円（前期比5.6%減）、営業利益は20億45百万円（前期比23.9%減）となりました

不動産事業

不動産流動化事業、サービサー事業、不動産ファンド事業などから構成されています。

アトリウムグループが属する不動産および不動産金融市況においては、不動産投資信託（J−REIT）や私募型不動産ファンドへの投資意欲の増大、東京都心や一部大都市での空室率の低下や賃料の上昇などにより不動産取引が活発化しました。このような環境を背景に、不動産事業においては積極的な営業展開を行いました。

以上の結果、不動産事業においては好調なアトリウムグループの業績により、営業収益は205億74百万円（前期比6.6%増）となりました。

① 不動産流通業

順調な物件取得を行うとともに、販売用不動産の計画的な販売と、不動産ビジネスにおける投資効率を高めアセットビジネスからフィービジネスへの転換を図るため、保有する販売用資産（信託受益権）のオフバランス化を推進しました。

② サービサー事業

金融機関の不良債権処理が進み、各サービサー会社間による仕入競争が激化する中で、特に地域金融機関への営業活動を重点的に進めるとともに、底打ち感の広がる不動産市況を背景に、担保不動産の処分による確実な回収に努め、また「事業再生案件」への取り組みを着実に強化しました。

③ 不動産ファンド事業

保有資産の大規模なリニューアルによるバリューアップ、的確なリーシングによるキャッシュフローおよび稼働率の向上と安定化に努めるとともに、厳格なプロパティマネジメントによる経費率の削減など、「資産価値の最大化」に努めました。

リース事業

好調な企業の設備投資に支えられ、リース市場は堅調に推移していますが、一部販売会社の不適切な販売方法に起因したリース取引のトラブル増加を背景として、「特定商取引法」の通達改正の影響により、取扱高874億円（前期比2.8%減）にとどまりました。また、営業収益は67億95百万円（前期比5.4%減）、営業利益は21億71百万円（前期比34.9%減）となりました。

その他の事業

保険代理店業などから構成されています。営業収益は65億79百万円（前期比28.1%増）、営業利益は54億25百万円（前期比40.8%増）となりました。

注：「不動産事業」および「信販及び金融事業（不動産融資事業・信用保証事業）」の2つのセグメントにまたがっている（株）アトリウムの2007年2月期連結売上高は1,051億95百万円（前期比42.2%増）、連結経常利益は138億74百万円（前期比59.4%増）、連結当期純利益は70億86百万円（前期比60.8%増）となっています。また、（株）アトリウムの連結子会社の一部については、当社の連結財務諸表に重要な影響を及ぼさないため、当社の連結の範囲には含めておりません。

注：所在地セグメントについては、在外連結子会社および在外支店がないため掲載しておりません。

流動性と財政状態

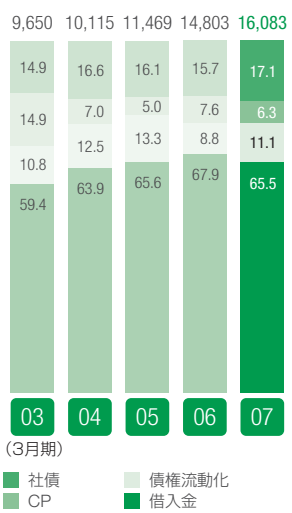
資金調達と流動性マネジメント

当社グループでは資金調達において安定性とコストを重視し、調達手法の多様化を図っています。主な調達方法では、銀行、系統金融機関、生命保険会社、損害保険会社との相対取引のほか、シンジケート・ローンやコミットメント・ラインの設定といった間接調達、また普通社債、コマーシャル・ペーパー（CP）の発行や債権流動化などの直接調達に取り組んでいます。2007年3月31日現在の連結有利子負債（オフバランスによる流動化調達額1,300億円を含む）は1兆6,083億円であり、借入金65.5%、社債17.1%、CP6.3%、営業債権の流動化11.1%から構成されています。

さらに、間接調達については既存取引先との連携を図る一方で、長期の安定的な取引が望める金融機関を対象に、新たな取引先を開拓し調達先の分散化を図るなど、リファイナンスリスクの軽減およびコスト削減に努めています。また、直接調達については普通社債やコマーシャル・ペーパー以外に、当社の信用状況に左右されない債権の流動化など、新たな資金調達手法を組成することにより、流動性リスクの軽減やコスト削減を図っています。

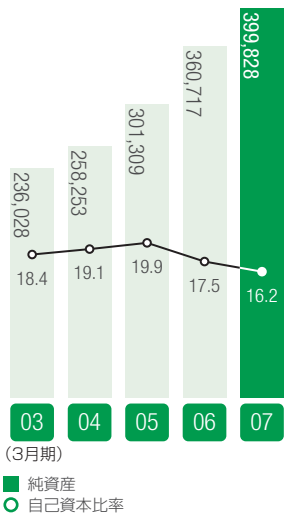
有利子負債構成比

（単位：億円／%）



純資産および自己資本比率

（単位：百万円／%）



当社では資本市場から円滑な資金調達を行うため、発行する債券について（株）格付投資情報センター（R&I）から国内無担保社債に「A+」、国内CPに「a-1」の格付けを取得しています。

また流動性の確保については、当社グループの保有する資産のうち72.7%がクレジットカード事業を中心とした割賦売掛金であり、その回転率も年間平均3回を上回り、高い流動性を維持しています。

キャッシュ・フロー

営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動により得られた資金は、119億90百万円（前期は993億42百万円の支出）となりました。これは、税金等調整前当期純利益が336億10百万円となったこと、利息返還損失引当金383億98百万円の増加および減価償却費649億2百万円の計上に加え、決算期末日が金融機関休業日であったことに伴い営業債務（主にカード加盟店に対する買掛金）が570億47百万円増加した一方で、カードビジネスの取扱高の増加および不動産担保ローンの規模拡大により営業債権が2,726億86百万円増加したことによるものです。

なお、当期末の営業債権残高を流動化しており、900億円の収入を得ています。

投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動に使用した資金は、828億円（前期比30.3%減）となりました。これは、主にリース資産などの有形・無形固定資産の取得に伴う962億4百万円の支出などによるものです。

財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動により得られた資金は、668億34百万円（前期比70.9%減）となりました。これは、主に中長期的な資金調達を中心に行った結果、長期借入金の借入により得られた1,966億円の収入と社債の発行により得られた586億11百万円の収入がある一方で、短期借入金の減少に伴う891億52百万円の支出、長期借入金の返済に伴う583億67百万円の支出、社債の償還による164億55百万円の支出およびコマーシャル・ペーパーの純減額117億円などによるものです。

以上の結果、当期末における現金および現金同等物は、前期末に比べ39億17百万円減少し、623億97百万円となりました。

資産、負債および純資産

当期末の総資産は前期末から2,368億72百万円（11.5%）増加し2兆2,996億7百万円となりました。

流動資産は前期末から2,028億72百万円（12.2%）増加し1兆8,723億6百万円となりました。これは主に、カードの取扱高増加による割賦売掛金残高の増加や、買取債権、販売用不動産といった、たな卸資産の増加によるものです。なお、期末の残高のうちカードショッピングのリボ払い債権100億円、カードキャッシング債権300億円が債権流動化によりオフバランスされています。

有形固定資産は、前期末から60億11百万円（3.0%）増加し2,059億52百万円となりました。これは主にリース資産が前期末から45億26百万円増加したことによるものです。投資その他の資産は、前期末から163億円（10.0%）増加し1,797億93百万円となりました。これは主に、繰延税金資産が前期から152億30百万円増加したことによるものです。

当期末の負債合計は、前期末から2,142億32百万円（12.7%）増加し1兆8,997億78百万円となりました。

流動負債は前期末から239億52百万円（2.7%）増加し9,241億22百万円となりました。これは主に、支払手形および買掛金の増加や、一年以内に償還予定の社債および利息返還損失引当金が増加したことによるものです。

固定負債は前期末から1,902億80百万円（24.2%）増加し9,756億56百万円となりました。長期負債は、前期末から1,483億88百万円（20.1%）増加し、8,882億7百万円となりました。

この結果、有利子負債残高は前期末から679億28百万円（4.8%）増加し、1兆4,783億円となりました（オフバランス会計処理を行う営業債権の流動化1,300億円を含む有利子負債は、1兆6,083億7百万円となります）。

純資産は前期末から226億39百万円（6.0%）増加し3,998億28百万円となり、自己資本比率は前期の17.5%から16.2%となりました。また、ROEは前期の12.8%から4.0%となりました。

債権リスクの状況

営業債権（割賦売掛金残高に信販及び金融事業に係る偶発債務および期日未到来リース債権残高を加算した残高）のうち、3カ月以上延滞債権残高は525億91百万円（前期比20.8%増）となりました。期末の貸倒引当金残高（流動資産）は、652億6百万円（前期比12.1%増）となりました。これらの結果、3カ月以上延滞債権残高に対する充足率は前期末の138.9%から129.5%に減少いたしました。

注：当期より利息返還損失引当金の見積方法を変更しています。この変更に伴い、従来、貸倒引当金として処理していた利息返還損失に係る部分については、貸倒引当金から利息返還損失引当金に一部振替を行っています。また、「営業債権に対する延滞および引当金状況」の表および「貸倒引当金の動態」の表に記載している当期の数値においては、変更後の方法に基づき記載しています。

営業債権に対する延滞および引当金状況

（単位：百万円）

	2007	2006	増減率（%）
営業債権残高 ①	2,162,198	1,861,829	16.1
3ヵ月以上延滞債権残高 ②	52,591	43,521	20.8
②のうち担保相当額 ③	2,237	1,626	37.6
貸倒引当金残高（流動資産）④	65,206	58,189	12.1
3ヵ月以上延滞比率（＝②÷①）	2.4%	2.3%	—
3ヵ月以上延滞債権に対する充足率（＝④÷（②−③））	129.5%	138.9%	—
（参考）担保相当額控除後3ヵ月以上延滞比率（＝（②−③）÷①）	2.3%	2.3%	—

貸倒引当金の動態

（単位：百万円）

	2007	2006	増減率（%）
期首貸倒引当金残高	65,948	46,969	40.4
増加	55,013	60,581	△9.2
減少（全て目的取崩）	50,388	41,603	21.1
期末貸倒引当金残高	70,573	65,948	7.0
（参考）貸倒損失	536	694	△22.7

90日以上延滞率および償却率（単体ベース）

（単位：%）

リスク情報

本書に記載した事業の状況、経理の状況などに関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、当期末現在において当社グループが判断したものです。

（1）経済状況

当社グループの主要事業である信販及び金融事業の業績および財政状態は、国内の経済状況の影響を受けます。すなわち、景気後退に伴う雇用環境、家計可処分所得、個人消費等の悪化が、当社グループが提供しているクレジットカードやローン、信用保証及び不動産担保融資等の取扱状況や返済状況、ひいては営業収益や貸倒コスト等に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、中小規模の企業を主要顧客とするリース事業についても、景気後退に伴う設備投資低迷や企業業績悪化によって、営業収益や貸倒コストをはじめとした業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

（2）調達金利の変動

社債の発行や金融機関からの借入などに加え、金利スワップの活用により資金の安定化、固定化を図るなど、金利上昇への対応を進めていますが、想定以上の金融情勢の変動や当社グループの格付けの引き下げによって調達金利が上昇し、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。すなわち、貸付金利等の変更は、顧客との規約の変更、同業他社の適用金利など、総合的判断が必要とされるため、調達金利の上昇分を適用金利に転嫁できない事態が生じた結果、利鞘の縮小を招く可能性があります。

（3）競争環境

日本の金融制度は近年大幅に規制が緩和されてきており、これに伴ってリテール金融業界再編の動きが活発化しています。クレジットカード業界においても大型統合の実現や異業種からの新規参入が増加するなど、ますます競争が激化しています。このような市場変化に伴い、加盟店手数料の低下をはじめとした、取引先との取引条件の変更などが生じた場合、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

（4）主要提携先の業績悪化

クレジットカード事業において、提携カード発行契約あるいは加盟店契約などを通じて多数の企業や団体と提携していますが、こうした提携先の業績悪化が、当社グループの業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。例えば、当社の有力なカード会員獲得チャネルである、提携小売企業の集客力や売上の落ち込みが会員獲得の不調につながり、ひいては営業収益にマイナスの影響を与える可能性があります。また当社グループは、こうした提携先の一部と出資関係を結んでいますが、この場合には提携先の業績悪化が保有する有価証券の評価損をもたらす可能性があります。

(5)システム・オペレーションにおけるトラブル

クレジットカード事業をはじめとして、当社グループの主要な事業は、コンピュータシステムや通信ネットワークを使用し、大量かつ多岐にわたるオペレーションを実施しています。従って、当社グループ若しくは外部接続先のハードウェアやソフトウェアの欠陥などによるシステムエラー、アクセス数の増加などの一時的な過負荷による当社グループ若しくは外部接続先のシステムの作動不能、自然災害や事故などによる通信ネットワークの切断、不正若しくは不適切なオペレーションの実施といった事態が生じた場合、当社グループの営業に重大な支障をきたし、ひいては当社グループに対する信頼性の著しい低下などにより、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(6)個人情報の漏洩等

当社グループは、カード会員情報などの個人情報を大量に有しており、適正管理に向けた全社的な取り組みを実施していますが、万が一、個人情報の漏洩や不正利用などの事態が生じた場合、個人情報保護法に基づく業務規程違反として勧告、命令、罰則処分を受ける可能性があります。これにより、当社グループに対する信頼性が著しく低下することで、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(7)規制の変更

当社グループは、現時点の規制に従って、また、規制上のリスクを伴って業務を遂行しています。当社グループの事業は、「割賦販売法」「貸金業の規制等に関する法律」「出資法」その他の法令の適用を受けていますが、これらの法令の将来における改正若しくは解釈の変更や厳格化、または新たな法的規制によって発生する事態により、当社グループの業務遂行や業績および財政状態に大きな影響を及ぼす可能性があります。

2006年12月13日に「貸金業の規制等に関する法律等の一部を改正する法律」が成立した結果、同改正法公布から概ね3年を目途に、貸金業者による過剰貸付に係る規制強化、みなし弁済制度の廃止、出資法上限金利の引下げなどが行われることとなっています。これにより、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。なお、当社の発行するクレジットカードに附帯するキャッシングサービスの実質年率は、 SAISONブランドについては、2007年7月17日残高より、また、UCブランドについては、同年6月11日取扱分より、利息制限法の上限金利内の18.0%以下としました。

また、利息制限法に定められた利息の上限金利を超過する部分に対して、不当利得として返還を請求される場合があります。当社は将来における当該返還請求に備え、利息返還損失引当金を計上していますが、今後の法的規制の動向などによって当該返還請求が予想外に拡大した場合、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。ただし、どのような影響が発生しうるかについて、その種類・内容・程度などを予測することは非常に困難であり、当社グループがコントロールしうるものではありません。

(8)固定資産の減損または評価損

当社グループが保有する土地・建物の時価が著しく下落した場合、若しくは固定資産を使用している事業の営業損益に悪化が見られ、短期的にその状況の回復が見込まれない場合、当該固定資産の減損が発生し業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。また、投資有価証券・関係会社株式・出資金について、時価が著しく下落若しくは投資先の業績が著しく悪化した場合にも評価損が発生する可能性があります。

(9)退職給付債務

当社グループの年金資産の時価が著しく下落した場合、又は退職給付債務の数理計算に用いる前提条件に著しい変更があった場合には、業績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

2008年3月期の見通し

貸金業法改定の影響からカード業界の経営環境は厳しさを増し、業界再編の加速が予測される中で、当社は「お客さまに支持される顧客サービスの創造」に主眼をおき、革新的なサービスを開発し顧客基盤を拡大していきます。

2007年3月28日開催の取締役会において、顧客の利益最優先の観点から、経過措置期間終了を待たずにキャッシング金利引下げを決議し、かつ新規利用分残高と既存残高を区別せず金利を引下げることとしました。セゾンキャッシングにおきましては、7月17日残高より、UCキャッシング(1回払い)におきましては、6月11日取扱分より貸出金利を実質年率18.0%以下に改定しました。

また、2007年5月17日開催の取締役会において、2007年1月30日に、当社、(株)みずほ銀行およびユーシーカード(株)と締結した基本合意書に基づき、クレジットカード事業における共同プロセシング会社の設立を含む新しいビジネスモデルの構築に向け、「統合・再編成」を行うことを目的とした業務再編契約を締結することを決議しました。当社とユーシーカード(株)が各々保有するクレジットカードに関するプロセシング事業を分割し、新たに設立する共同プロセシング会社に統合します。なお、分割後の当社は、会員事業を中心とした規模拡大を推進していきます。

以上を踏まえ、2008年3月期は新たな中期経営計画を策定し構造改革に取り組むとともに、戦略的提携によるシェア拡大を継続的に推進し、更なる収益基盤の拡大に注力していきます。

このような状況の中、2008年3月期の連結業績予想は、営業収益3,400億円、営業利益564億円、経常利益560億円、当期純利益260億円を見込んでいます。

連結貸借対照表

2007年3月期（2007年3月31日現在）ならびに2006年3月期（2006年3月31日現在）

（単位：百万円）

科目	2007	2006
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	55,961	66,314
割賦売掛金	1,672,904	1,487,013
その他営業債権	532	459
有価証券	1,499	—
たな卸資産	147,956	122,267
繰延税金資産	19,471	10,618
短期貸付金	5,225	1,027
その他	33,963	39,922
貸倒引当金	△65,206	△58,189
流動資産合計	1,872,306	1,669,434
固定資産		
有形固定資産		
リース資産	163,107	158,580
建物	16,620	18,327
土地	11,531	8,250
建設仮勘定	1,953	1,704
その他	12,738	13,078
有形固定資産合計	205,952	199,940
無形固定資産		
借地権	970	971
ソフトウェア	35,922	28,200
その他	4,155	280
無形固定資産合計	41,049	29,453
投資その他の資産		
投資有価証券	106,274	103,004
長期貸付金	29,340	29,909
差入保証金	8,431	8,760
繰延税金資産	31,840	16,610
その他	9,655	13,349
貸倒引当金	△5,366	△7,759
投資損失引当金	△381	△381
投資その他の資産合計	179,793	163,492
固定資産合計	426,794	392,886
繰延資産		
社債発行費	505	414
繰延資産合計	505	414
資産合計	2,299,607	2,062,735

（単位：百万円）

科目	2007	2006
負債の部		
流動資産		
支払手形及び買掛金	237,261	180,221
短期借入金	381,708	470,857
一年以内に返済予定の長期借入金	52,528	58,775
一年以内に償還予定の社債	42,445	15,925
コマーシャル・ペーパー	101,300	113,000
一年以内に償還予定の債権譲渡支払債務	12,116	12,000
未払法人税等	36,360	7,097
賞与引当金	2,159	2,256
役員賞与引当金	160	—
事業整理損失引当金	—	352
利息返還損失引当金	11,246	2,305
割賦利益繰延	5,126	4,244
その他	41,709	33,135
流動負債合計	924,122	900,169
固定負債		
社債	232,497	216,472
長期借入金	619,827	475,349
債権譲渡支払債務	35,883	48,000
退職給付引当金	6,492	7,403
役員退職慰労引当金	940	855
保証債務引当金	2,543	1,741
瑕疵保証引当金	49	35
ポイント交換引当金	36,205	29,023
利息返還損失引当金	34,656	—
連結調整勘定	—	194
負ののれん	107	—
その他	6,451	6,302
固定負債合計	975,656	785,375
負債合計	1,899,778	1,685,545
少数株主持分		
少数株主持分	—	16,471
資本の部		
資本金	—	74,458
資本剰余金	—	78,176
利益剰余金	—	194,179
その他有価証券評価差額金	—	18,057
自己株式	—	△4,155
資本合計	—	360,717
負債、少数株主持分及び資本合計	—	2,062,735
純資産の部		
株主資本		
資本金	75,230	—
資本剰余金	80,876	—
利益剰余金	204,129	—
自己株式	△6,047	—
株主資本合計	354,189	—
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	19,152	—
繰延ヘッジ損益	△182	—
評価・換算差額等合計	18,969	—
少数株主持分	26,669	—
純資産合計	399,828	—
負債及び純資産合計合計	2,299,607	—

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

連結損益計算書／連結株主資本等変動計算書

2007年3月期（2006年4月1日～2007年3月31日）ならびに2006年3月期（2005年4月1日～2006年3月31日）

（単位：百万円）

科目	2007	2006
営業収益		
信販事業収益	274,230	214,449
エンタテインメント売上利益	16,874	17,884
不動産事業利益	19,869	18,361
リース売上利益	6,763	7,142
その他の売上利益	6,190	4,837
金融収益	9,755	11,990
営業収益合計	333,683	274,666
営業費用		
販売費及び一般管理費	242,149	193,125
金融費用	16,332	11,965
営業費用合計	258,481	205,090
営業利益	75,201	69,575
営業外収益	7,770	4,296
営業外費用	2,814	2,722
経常利益	80,157	71,149
特別利益	5,882	15,646
特別損失	52,429	36,001
税金等調整前当期純利益	33,610	50,795
法人税、住民税及び事業税	41,688	16,375
法人税等調整額	△27,418	△9,418
少数株主利益	4,518	1,619
当期純利益	14,821	42,219

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

（単位：百万円）

	株主資本					評価・換算差額等			少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	その他有価証券評価差額金	繰延ヘッジ損益	評価・換算差額等合計		
2006年3月31日残高	74,458	78,176	194,179	△4,155	342,659	18,057	—	18,057	16,471	377,189
連結会計年度中の変動額										
新株の発行	772	771	—	—	1,544	—	—	—	—	1,544
剰余金の配当（注）	—	—	△4,655	—	△4,655	—	—	—	—	△4,655
役員賞与（注）	—	—	△216	—	△216	—	—	—	—	△216
当期純利益	—	—	14,821	—	14,821	—	—	—	—	14,821
自己株式の取得	—	—	—	△19,245	△19,245	—	—	—	—	19,245
自己株式の処分	—	1,928	—	17,353	19,281	—	—	—	—	19,281
株主資本以外の項目の連結会計年度中の変動額（純額）	—	—	—	—	—	1,094	△182	912	10,197	11,109
連結会計年度中の変動額合計	772	2,699	9,949	△1,892	11,529	1,094	△182	912	10,197	22,639
2007年3月31日残高	75,230	80,876	204,129	△6,047	354,189	19,152	△182	18,969	26,669	399,828

注：2006年6月の定時株主総会における利益処分項目であります。

連結キャッシュ・フロー計算書

2007年3月期（2006年4月1日～2007年3月31日）ならびに2006年3月期（2005年4月1日～2006年3月31日）

（単位：百万円）

科目	2007	2006
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	33,610	50,795
減価償却費	64,902	50,809
連結調整勘定償却額	—	△255
負ののれん償却額	△69	—
繰延資産償却額	297	1,192
貸倒引当金の増減額	9,824	6,961
退職給付引当金の増減額	△910	△172
ポイント交換引当金の増減額	7,182	6,630
利息返還損失引当金の増減額	38,398	2,305
その他引当金の増減額	612	1,671
受取利息及び受取配当金	△9,877	△12,415
支払利息	17,100	12,199
持分法による投資損益	△1,775	△1,671
投資事業組合等分配益	△3,000	—
為替差損益	△60	151
営業権償却	—	24,857
投資有価証券売却損益	△3,872	△8,945
投資有価証券評価損	575	3,419
持分変動利益	2,012	△6,395
減損損失	2,369	79
有形・無形固定資産除売却損益	14,420	18,970
営業債権の増減額	△272,686	△187,686
営業債権の流動化による収入	90,000	—
たな卸資産の増減額	△25,657	△35,915
その他資産の増減額	△5,844	△12,595
営業債務の増減額	57,047	7,249
その他負債の増減額	5,592	1,192
役員賞与の支払額	△250	△183
小計	19,940	△77,752
利息及び配当金受取額	9,860	12,677
利息の支払額	△15,967	△11,683
法人税等の還付金	11,026	—
法人税等の支払額	△12,869	△22,584
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,990	△99,342
投資活動によるキャッシュ・フロー		
投資有価証券の取得による支出	△13,261	△49,462
投資有価証券の売却等による収入	24,461	22,019
有形・無形固定資産の取得による支出	△96,204	△92,803
有形・無形固定資産の売却による収入	385	517
貸付けによる支出	△4,190	△2,490
貸付金回収による収入	5,561	1,495
合併による収入	—	2,398
その他	446	△481
投資活動によるキャッシュ・フロー	△82,800	△118,806

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

（単位：百万円）

科目	2007	2006
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	△89,152	△81,091
コマーシャル・ペーパーの純増減額	△11,700	56,000
長期借入金の借入による収入	196,600	236,003
長期借入金の返済による支出	△58,367	△74,440
社債の発行による収入	58,611	79,523
社債の償還による支出	△16,455	△32,492
債権譲渡支払債務による調達収入	—	30,000
債権譲渡支払債務による償還支出	△12,000	△3,000
少数株主からの払込みによる収入	2,579	12,811
自己株式の売却による収入	19,189	307
自己株式の取得による支出	△19,189	△19
株式の発行による収入	1,544	9,862
配当金の支出額	△4,655	△3,498
少数株主に対する配当金	△161	△88
財務活動によるキャッシュ・フロー	66,834	229,875
現金及び現金同等物に係る換算差額	58	24
現金及び現金同等物の増減額	△3,917	11,750
現金及び現金同等物の期首残高	66,314	54,307
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	—	255
現金及び現金同等物の期末残高	62,397	66,314

単体要約貸借対照表および要約損益計算書の6カ年の推移

各年3月期（各年3月31日現在）／各年3月期（各年4月1日～翌年3月31日）

（単位：百万円）

科目	2007	2006	2005	2004	2003	2002
資産の部						
流動資産	1,561,842	1,392,442	950,095	875,038	849,246	807,704
固定資産	400,806	368,925	339,007	279,107	233,927	247,131
有形固定資産	181,439	177,183	164,033	139,516	130,817	105,205
無形固定資産	38,328	27,389	18,269	9,052	7,539	6,802
投資その他の資産	181,038	164,352	156,703	130,538	95,570	135,123
繰延資産	347	298	963	1,629	2,175	3,004
資産合計	1,962,996	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840
負債の部						
流動負債	774,043	742,345	544,730	508,030	523,867	517,910
固定負債	839,197	677,896	446,833	385,952	324,307	296,438
負債合計	1,613,241	1,420,242	991,564	893,983	848,174	814,349
資本の部						
資本金	—	74,458	69,526	63,667	63,337	61,302
資本剰余金	—	77,863	72,933	67,078	66,748	—
法定準備金	—	—	—	—	—	67,736
利益剰余金	—	175,797	152,299	129,696	108,505	—
剰余金	—	—	—	—	—	113,692
その他有価証券評価差額金	—	16,871	7,162	4,679	△1,396	—
評価差額金	—	—	—	—	—	763
自己株式	—	△3,567	△3,419	△3,329	△19	△3
資本合計	—	341,423	298,502	261,792	237,174	243,491
負債及び資本合計	—	1,761,666	1,290,066	1,155,776	1,085,348	1,057,840
純資産の部						
株主資本	331,393	—	—	—	—	—
資本金	75,230	—	—	—	—	—
資本剰余金	80,531	—	—	—	—	—
利益剰余金	181,208	—	—	—	—	—
自己株式	△5,577	—	—	—	—	—
評価・換算差額等	18,361	—	—	—	—	—
その他有価証券評価差額金	18,404	—	—	—	—	—
繰延ヘッジ損益	△43	—	—	—	—	—
純資産合計	349,754	—	—	—	—	—
負債及び純資産合計	1,962,996	—	—	—	—	—

（単位：百万円）

科目	2007	2006	2005	2004	2003	2002
営業収益	270,275	216,453	190,248	175,725	171,842	154,204
営業利益	51,442	49,865	46,659	44,824	43,123	41,247
経常利益	56,632	50,762	46,985	45,051	44,250	41,161
税引前当期純利益（損失）	16,578	27,277	42,180	42,349	△7,871	21,261
法人税、住民税及び事業税	29,974	7,968	19,537	22,322	108	10,361
法人税等調整額	△23,617	△7,822	△3,155	△4,368	△2,953	△1,385
当期純利益（損失）	10,221	27,131	25,798	24,396	△5,026	12,285
自己株式処分差損	—	—	—	0	—	—
前期繰越利益	—	10,190	9,025	2,524	10,755	9,650
当期末処分利益	—	37,322	34,824	26,920	5,729	21,935

注：金額は百万円未満を切り捨てて表示しています。

主な支店・サービスカウンター （2007年9月1日現在）

本社
〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・52F
TEL 03(3988)2111

「Ubiquitous（ユビキタス）」
〒165-0023
東京都中野区江原町1-13-22
TEL 03(6688)3320

関西インフォメーションセンター
〒530-0005
大阪府大阪市北区中之島2-3-33
大阪三井物産ビル11F
TEL 06(6305)1110

信用保証事業部
〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2117

リース事業部
〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2118
東京事業所　首都圏事業所　北関東事業所
横浜事業所　名古屋事業所　関西事業所
九州事業所　東北事業所　北海道出張所
中四国出張所

融資事業部
〒170-6073
東京都豊島区東池袋3-1-1
サンシャイン60・38F
TEL 03(3988)2119
内幸町オフィス　大阪オフィス

北海道支店
〒060-0005
北海道札幌市中央区北五条西6-2-2
札幌センタービル3F
TEL 011(261)8627
■セゾンカウンター
札幌西武　旭川西武　西友岩見沢
西友清田　西友手稲　西友西町　西友平岸
西友元町　西友厚別　札幌パルコ
サッポロファクトリー

東北支店
〒980-0021
宮城県仙台市青葉区中央3-1-24
仙台荘銀ビル7F
TEL 022(222)6132
■セゾンカウンター
秋田西武　西友仙台泉
ザ・モール仙台長町
ザ・モール郡山　仙台ロフト　カワトク

北関東支店
〒330-0802
埼玉県さいたま市大宮区宮町1-114-1
リクルートヒシヤ大宮ビル3F
TEL 048(641)5452
■セゾンカウンター
所沢西武　リヴィン上田　西友朝霞
西友伊勢崎　西友川中島　西友小手指
西友上福岡　西友東岩槻　西友東松山
西友東大宮　宇都宮パルコ　新所沢パルコ
松本パルコ　大宮ロフト　そごう大宮
そごう川口　cocoon　髙島屋大宮
髙島屋高崎

西東京支店
〒190-0012
東京都立川市曙町2-22-22 TBK立川ビル3F
TEL 042(523)4111
■セゾンカウンター
リヴィン田無　西友河辺　西友吉祥寺
西友久米川　西友小金井　西友清瀬
西友調布　西友豊田　西友花小金井
西友ひばりヶ丘　西友町田　西友福生
ザ・モールみずほ16　吉祥寺パルコ
調布パルコ　ひばりが丘パルコ
そごう八王子　ラ・フェット多摩南大沢
髙島屋立川

東関東支店
〒273-0005
千葉県船橋市本町7-11-5 KDX船橋ビル2F
TEL 047(426)2521
■セゾンカウンター
筑波西武　船橋西武　リヴィン水戸
西友浦安　西友行徳　西友新北習志野
西友常盤平　西友ひたち野うしく
津田沼パルコ　千葉パルコ　そごう千葉
そごう柏　ガーデンウォ～ク幕張　髙島屋柏

東京支店
〒171-0022
東京都豊島区南池袋2-49-7
池袋パークビル8F
TEL 03(3989)4120
■セゾンカウンター
池袋西武　シブヤ西武　有楽町西武
リヴィンオズ大泉　リヴィン錦糸町
リヴィン光が丘　西友阿佐ヶ谷　西友大森
西友荻窪　西友練馬　西友三軒茶屋
西友巣鴨　西友成増　池袋パルコ
渋谷パルコ　olinas　東京ミッドタウン
髙島屋東京　髙島屋新宿　髙島屋玉川

神奈川支店
〒220-0004
神奈川県横浜市西区北幸2-10-39
日総第5ビル3F
TEL 045(320)2005
■セゾンカウンター
リヴィンよこすか　西友大船　西友追浜
西友鶴見　西友戸塚　西友二俣川
西友横須賀　厚木パルコ　そごう横浜
オーロラモール東戸塚　小田原EPO
横浜ベイサイドマリーナ・ショップス&レストランツ
ノースポート・モール　髙島屋横浜
髙島屋港南台

東海支店
〒450-0003
愛知県名古屋市中村区名駅南1-17-29
広小路ESビル3F
TEL 052(582)0960
■セゾンカウンター
岡崎西武　沼津西武　西友高針　西友鳴海
西友清水　西友藤枝　ザ・モール春日井
ザ・モール安城　名古屋パルコ　静岡パルコ
ジャズドリーム長島　メイワン　髙島屋岐阜
ジェイアール名古屋タカシマヤ

関西支店
〒532-0011
大阪府大阪市淀川区西中島5-9-8
新大阪DTKビル1F
TEL 06(6390)2555
■セゾンカウンター
高槻西武　八尾西武　西友川西
西友新河内長野　西友上野芝　西友高砂
西友八戸の里　ザ・モール姫路
梅田ロフト　そごう神戸　そごう西神
そごう心斎橋　鶴見はなぽーとブロッサム
マリンピア神戸ポルトバザール　髙島屋大阪
髙島屋堺　髙島屋泉北　髙島屋和歌山

京都支店
〒600-8102
京都府京都市下京区河原町五条下ル
本覚寺前町830
京都エクセルヒューマンビル10F
TEL 075(371)0618
■セゾンカウンター
大津西武　福井西武　西友八日市
西友長浜楽市　西友水口　西友桂
西友山科　西友長岡　西友亀岡
西友大和郡山　大津パルコ　京都ロフト
めいてつエムザ　髙島屋京都　髙島屋洛西

中四国支店
〒730-0051
広島県広島市中区大手町2-8-5
野村不動産大手町ビル5F
TEL 082(246)6924
■セゾンカウンター
ザ・モール周南　広島パルコ　そごう広島
そごう呉　そごう徳島　髙島屋岡山
髙島屋米子

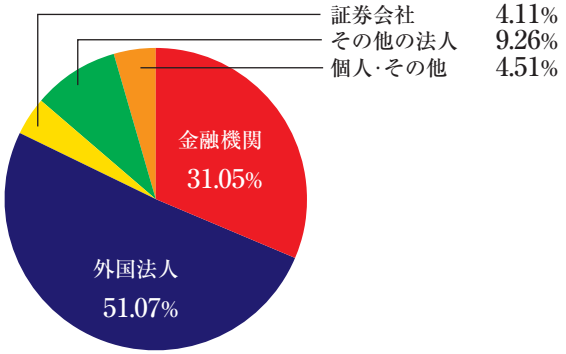
九州支店
〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-27
九勧博多駅前ビル9F
TEL 092(481)1834
■セゾンカウンター
西友諫早　西友佐賀　西友志免　西友道の尾
西友佐賀巨勢　ザ・モール小倉
ザ・モール春日　大分パルコ　熊本パルコ
リウボウ久茂地　西新エルモールプラリバ
アミュプラザ長崎　アミュプラザ鹿児島
VIORO　山形屋鹿児島　山形屋宮崎

会社情報 (2007年3月31日現在)

商号	株式会社 クレディセゾン
英文表記	CREDIT SAISON CO., LTD.
会社設立	1951年5月1日
本社所在地	〒170-6073 東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60・52F TEL 03(3988)2111(大代表) www.saisoncard.co.jp
資本金	752億31百万円
営業拠点	支店 12ヶ所 セゾンカウンター 173ヶ所 信用保証事業部 1ヶ所 リース事業部 事業所 8ヶ所 出張所 2ヶ所 融資事業部 3ヶ所
従業員数	連結2,631名/単体1,629名
決算期	3月31日
上場証券取引所	東京(市場第一部)
証券コード	8253
会計監査人	みすず監査法人 (注) 2007年6月23日をもって、会計監査人は監査法人トーマツに変更いたしました。
会社が発行する株式の総数	300,000千株
発行済株式の総数	181,313千株

株主数 9,895名

株式所有者別分布状況



大株主

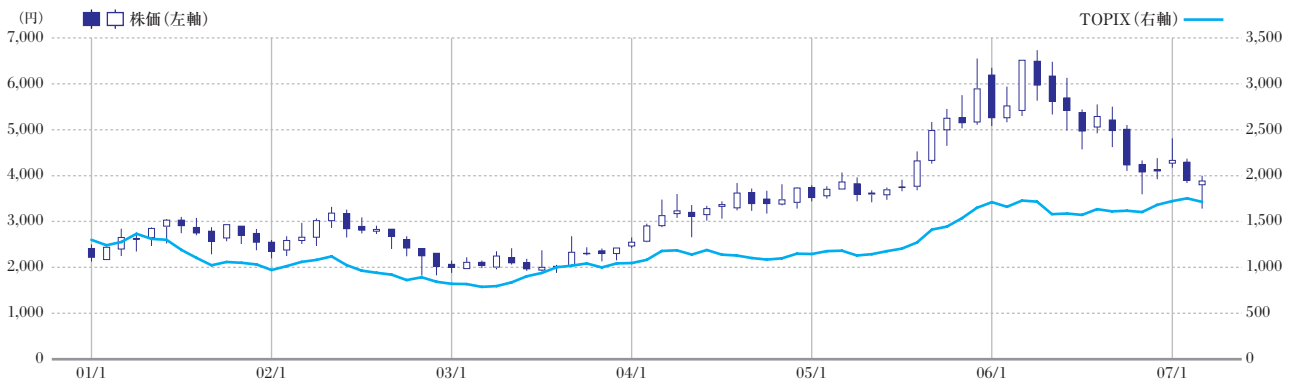
株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
ステートストリートバンク アンド トラストカンパニー	13,183	7.27
(株)西武百貨店	11,600	6.40
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	10,814	5.96
日本トラスティ・サービス信託銀行(株)(信託口)	9,968	5.50
(株)みずほ銀行	5,093	2.81
(株)みずほコーポレート銀行	4,675	2.58
ジェーピーモルガン チェース オッペンハイマー ファンズ ジャスデック アカウント	4,293	2.37
ステート ストリート バンク アンド トラストカンパニー505103	4,202	2.32
ゴールドマン・サックス・インターナショナル	3,457	1.91
メロン バンク エヌエー アズ エージェント フォー イッツ クライアント メロン オムニバス ユー エス ペンション	3,245	1.79

(注)次の法人から、当事業年度中に大量保有報告書(変更報告書)の提出があり、次のとおり株式を所有している旨の報告を受けておりますが、当時業年度末現在における当該法人名義の実質所有株式数の確認ができませんので、上記「大株主の状況」では考慮しておりません。

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
*野村アセットマネジメント(株)他3社	13,439	7.41
*(株)みずほ銀行他4社	13,207	7.28
*ジェー・ピー・モルガン・アセットマネジメント(ユーケー)リミテッド他3社	6,234	3.44
*ドイツ銀行ロンドン支店他12社	5,757	3.18
*バークレイズ・グローバル・インベスターズ(株)他9社	4,738	2.61
フィデリティ投信(株)	3,422	1.89

(注)上表中の「氏名または名称」欄の*につきましては共同保有であるため、大量保有報告書(変更報告書)上の所有株式数上位者の名称を記載しております。

株価推移



クレディセゾンのあゆみ

1951 昭和26年
5月　会社設立

1968 昭和43年
6月　東京証券取引所市場第一部上場

1976 昭和51年
3月　(株)西武百貨店と資本提携
セゾン(旧西武流通)グループ内信販事業の
オペレーション体制を確立

1980 昭和55年
8月　社名を(株)緑屋から
(株)西武クレジットに変更

1982 昭和57年
8月　「西武カード」発行拠点
(セゾンカウンター)の全国展開開始
キャッシング用無人CD設置開始

1983 昭和58年
3月　「西武カード」を名称変更した
「《セゾン》カード」が誕生

1988 昭和63年
7月　VISAおよびMasterCardとの提携により
「《セゾン》カードVISA」、
「《セゾン》カードMasterCard」を発行

1989 平成元年
10月　社名を(株)西武クレジットから
(株)クレディセゾンに変更

1991 平成3年
1月　アフィニティ(提携)カード事業を開始

1991　総取扱高1兆円突破！

1992 平成4年
4月　西友食品売場で、日本初のサインレス
取引を開始
郵貯カード《セゾン》発行開始

1992　総会員数1,000万人突破！

1995 平成7年
6月　JCBとの提携により
「《セゾン》カードJCB」を発行

1997 平成9年
10月　AMERICAN EXPRESS®との
提携により「《セゾン》アメリカン・
エキスプレス・カード」を発行

1998　カードショッピング取扱高1兆円突破！

1999 平成11年
3月　国内外で、クレジット、キャッシュ、デビット
の3つのカード機能を備えた
「《セゾン》郵貯グローバルサービス」を開始
9月　銀行との一体型カードを発行

1999　総取扱高2兆円突破！

2000 平成12年
8月　会員専用サイト「Netアンサー」を開始

2001 平成13年
3月　日経平均株価225種に選定
4月　セゾン証券(株)の株式をマネックス証券(株)
(現マネックス・ビーンズ・ホールディングス(株))
に株式交換
11月　サッカー日本代表の
サポーティングカンパニー契約を締結

2002 平成14年
1月　(株)ローソン、三菱商事(株)と新会社
「(株)ローソン・シーエス・カード」の
設立を合意

2月　セゾン生命保険(株)の株式をGEエジソン生命
保険(株)(現AIGエジソン生命保険(株))に
譲渡
新ポイントプログラム「《セゾン》ドリーム」
(現「《セゾン》永久不滅ポイント」)を開始

5月　セゾン自動車火災保険(株)、安田火災海上保
険(株)(現(株)損害保険ジャパン)と業務提携
6月　全社員に対し、当社初となるストックオプショ
ンを付与

2003 平成15年
1月　オンラインスピード発行
「SAISON CARD EXPRESS」を開始
2月　顧客主導型の新コンセプトカード
「《セゾン》フォービート」を発行
3月　株主優待制度導入
5月　関西電力(株)との提携により電気料金支払い
サービスを開始
8月　出光興産(株)とカード事業部門における包括
提携に合意
9月　クレディセゾン・セゾン自動車火災保険(株)・
(株)損害保険ジャパンの業務提携による会員
向け専用保険「Super Value Plus」を発売

'51　'55　'60　'65　'70　'75　'80　'85　'90　'95　'00　'01　'02　'03

2004 平成16年

2月　(株)りそなホールディングスと戦略的な資本・業務提携に合意

4月　**(株)髙島屋とカード事業の戦略的提携に基本合意**

「出光カードmydoplus(まいどプラス)」を発行

8月　**(株)みずほフィナンシャルグループ、(株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)とクレジットカード事業における戦略的業務提携に基本合意**

9月　不動産担保融資事業を開始

「タカシマヤ《セゾン》カード」を発行

10月　東京ガス(株)との提携により、都市ガス料金のカード決済を開始

「Resona Card+S」(りそなカード《セゾン》)を発行

2005 平成17年

2月　「郵貯カード《セゾン》ゴールド」VISAを発行

4月　**新クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働**

「みずほマイレージクラブカード《セゾン》」を発行

9月　東京電力(株)との提携により、電気料金のカード決済を開始

10月　上海在住の日本人向けクレジットカード「長城SAISONクレジットカード」を発行

「《セゾン》プラチナ・アメリカン・エキスプレス・カード」を発行

住友信託銀行(株)と提携し、「《セゾン》永久不滅ポイント付き定期預金」を販売開始

12月　りそなカード(株)の株式12.4%を追加取得し、りそなカード(株)が持分法適用会社に

2006 平成18年

1月　**ユーシーカード(株)(UC会員事業会社)と合併**

金融サービスの提供で、トヨタファイナンシャルサービス証券(株)と提携

2月　セントラル短資オンライントレード(株)と提携し、「《セゾン》外貨FX」を販売開始

3月　連結子会社(株)アトリウムがジャスダック証券取引所に上場

新たなローン商品「《セゾン》カードローン」を発行

5月　「SEIBUプリンスカード」が誕生

6月　**(株)ヤマダ電機とクレジットカード事業における包括提携を締結**

7月　**(株)静岡銀行と事業提携に合意**

髙島屋グループと提携強化に基本合意

10月　オンラインショッピングモール「永久不滅.com」の運営開始

ジェーピーエヌ債権回収(株)、大阪証券取引所「ヘラクレス」市場へ上場

11月　大和ハウス工業(株)と「株主間協定」締結し、合弁会社設立

12月　(株)アトリウム、東京証券取引所市場第一部上場

2006 2007

総取扱高5兆円突破!(単体)

2007 平成19年

1月　(株)みずほ銀行、ユーシーカード(株)と共同プロセシング会社の設立について基本合意

2月　「Soft Bankカード」を発行開始

「Tokyo Metro To Me CARD」の発行開始

3月　セゾン投信(株)によるオリジナル投資信託の販売を開始

(株)山口フィナンシャルグループとの包括提携で合意

6月·7月　「キャッシング」金利上限を18%以下に引き下げ

7月　東京都23区水道料金·下水料金のクレジットカード決済を開始

8月　山形屋グループと提携し「ヤマカタヤカード」の募集開始

株式会社 クレディセゾン

〒170-6073　東京都豊島区東池袋3-1-1　サンシャイン60・52F

TEL:03（3988）2111　www.saisoncard.co.jp　www.uccard.co.jp